

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO

Publicado em: 15/07/2019 | Edição: 134 | Seção: 1 | Página: 45

Órgão: Ministério da Economia/Secretaria Especial de Comércio Exterior e Assuntos Internacionais

PORTARIA Nº 495, DE 12 DE JULHO DE 2019

Prorrogar o direito antidumping aplicado às importações brasileiras de aço GNO originárias da China, da Coreia do Sul e de Taipé Chinês, por um período de até cinco anos, e alterar os direitos antidumping aplicados sobre as importações do mesmo produto e origens.

O SECRETÁRIO ESPECIAL DE COMÉRCIO EXTERIOR E ASSUNTOS INTERNACIONAIS DO MINISTÉRIO DA ECONOMIA, no uso das atribuições que lhe confere o art. 82, inciso V do Anexo I do Decreto nº 9.745, de 8 de abril de 2019, e considerando o que consta dos autos do Processo SECEX 52272.001503/2018-33, conduzido em conformidade com o disposto no Decreto no 8.058, de 26 de julho de 2013, e dos autos do Processo SEI 19972.100359/2019-35, conduzido de acordo com os procedimentos previstos na Resolução CAMEX nº 29, de 7 de abril de 2017, , resolve:

Art. 1º Prorrogar o direito antidumping definitivo, por um prazo de até 5 (anos), aplicado às importações brasileiras de laminados planos de aço ao silício, denominados magnéticos, de grãos não orientados (aço GNO), comumente classificados nos itens 7225.19.00 e 7226.19.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul - NCM, originárias da República Popular da China, República da Coreia e Taipé Chinês, conforme recomendação constante do Anexo I.

Art. 2º O disposto no art. 1º não se aplica aos seguintes produtos:

- a) laminados planos de aço ao silício semiprocessados;
- b) laminados planos de aço ao silício de grãos orientados;
- c) bobinas de liga de metal amorfo;
- d) laminados planos de aço manganês;
- e) cabos de soldagem;
- f) núcleos magnéticos de ferrite; e
- g) laminados planos de aço ao silício com espessura inferior a 0,35mm.

Art. 3º Encerrar a avaliação de interesse público instaurada por meio da Circular SECEX nº 23, de 15 de abril de 2019.

Art. 4º Alterar, em razão de interesse público, nos termos do inciso III do art. 3º do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, os montantes do direito antidumping definitivo aplicado às importações brasileiras de aço GNO originárias da China, da Coreia do Sul e de Taipé Chinês, a ser recolhido sob a forma de alíquota específica fixada em dólares estadunidenses por tonelada, conforme os montantes abaixo especificados, nos termos da recomendação constante do item 9 do Anexo III.

Origem	Produtor/Exportador	Direito Antidumping Definitivo (US\$/t)
China	Baoshan Iron & Steel Co. Ltd	90,00
	China Steel Corporation Foshan SMC Long & Wide Steel Co., Ltd. Hon Win Steel Manufacturing Co., Ltd. Jiangsu Huaxi Group Corporation	132,50
	Jiangyin Huaxin Electrical Equipment Co.Ltd. Jiangyin Suokang Electricity Co., Ltd Jiangyin Tenghua Import and Export Co., Ltd Maanshan Iron & Steel Company Limited	



	Posco (Guangdong) Steel Co., Ltd Shougang Group SK Networks (Shanghai) Co., Ltd.	
	Wuxi Jefe Precision Co., Ltd	166,32
	Demais empresas	166,32
Coreia do Sul	Posco - Pohang Iron and Steel Company	166,32
	Kiswire Ltd	132,50
	Samsung C&T Corporation	
	Demais empresas	166,32
Taiapé Chinês	China Steel Corporation - CSC	90,00
	Demais empresas	166,32

Art. 5º. A alteração dos montantes de direito antidumping definitivo aplicado às importações brasileiras de aço GNO originárias da China, da Coreia do Sul e de Taipé Chinês vigorará por período de 1 (um) ano.

Art. 6º Após o período de 1 (um) ano, o direito antidumping poderá ser reaplicado nos montantes indicados na recomendação constante do Anexo I, ou ainda suspenso ou alterado, nos termos do art. 3º do Decreto nº 8.058, de 2013.

Art. 7º Tornar públicos os fatos que justificaram as decisões contidas nesta Portaria, conforme consta dos Anexos I, II e III.

Art. 8º Esta Portaria entra em vigor na data de sua publicação no Diário Oficial da União.

MARCOS PRADO TROYJO

ANEXO I

1. DOS ANTECEDENTES

As exportações para o Brasil de laminados planos de aço ao silício, denominados magnéticos, de grãos não orientados, doravante denominados "aço GNO", comumente classificados nos itens 7225.19.00 e 7226.19.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul - NCM, foram objeto de investigação de dumping e de avaliação de interesse público anteriores e são objeto de investigação de dumping e de avaliação de interesse público em curso.

1.1. Da investigação original

Com a Circular SECEX no18, de 17 de abril de 2012, publicada no Diário Oficial da União (D.O.U.) em 19 de abril de 2012, a partir de petição apresentada pela empresa Aperam Inox América do Sul S.A. (Aperam), foi iniciada investigação de prática de dumping nas exportações da China, da Coreia do Sul e de Taipé Chinês para o Brasil de aço GNO, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

Por intermédio da Resolução CAMEX no49, de 16 de julho de 2013, publicada no D.O.U. de 17 de julho de 2013, foi encerrada a investigação, com aplicação, por um prazo de até 5 anos, do direito antidumping, a ser recolhido sob a forma de alíquotas específicas fixas, nos montantes especificados a seguir:

Origem	Produtor/Exportador	Direito Antidumping Definitivo (US\$/t)
China	Baoshan Iron & Steel Co. Ltd	175,94
	China Steel Corporation Foshan SMC Long & Wide Steel Co., Ltd. Hon Win Steel Manufacturing Co., Ltd. Jiangsu Huaxi Group Corporation	251,63
	Jiangyin Huaxin Electrical Equipment Co.Ltd. Jiangyin Suokang Electricity Co., Ltd Jiangyin Tenghua Import and Export Co., Ltd Maanshan Iron & Steel Company Limited	
	Posco (Guangdong) Steel Co., Ltd Shougang Group SK Networks (Shanghai) Co., Ltd.	



	Demais empresas	432,95
Coreia do Sul	Posco - Pohang Iron and Steel Company Kiswire Ltd Samsung C&T Corporation	132,50
	Demais empresas	231,40
Taiapé Chinês	China Steel Corporation - CSC Demais empresas	198,34 567,16

1.2. De outros procedimentos

1.2.1. Dos processos de avaliação de interesse público

A Resolução CAMEX no100, de 25 de novembro de 2013, instaurou análise de interesse público, a pedido conjunto da Whirlpool S.A., à época controladora da Empresa Brasileira de Compressores (Embraco), e da WEG Equipamentos Elétricos S.A. Tratava-se de pleito de suspensão do direito antidumping definitivo aplicado às importações brasileiras de aço GNO por meio da Resolução CAMEX no49, de 2013.

A análise foi concluída, conforme a Resolução CAMEX no74, de 22 de agosto de 2014, publicada no D.O.U de 25 de agosto de 2014, e decidiu-se por reduzir a zero o direito antidumping aplicado às importações brasileiras de aço GNO originárias da China, da Coreia e de Taipé Chinês, para a quota de 45 mil toneladas até 15 de agosto de 2015. Destaca-se que o Grupo Técnico de Avaliação de Interesse Público (GTIP) decidiu pela redução a zero do direito aplicado para uma quota específica e não pela sua suspensão, como solicitada pelas pleiteantes.

Aproximando-se o prazo final de vigência da quota, após as empresas Whirlpool S.A. e WEG Equipamentos Elétricos S.A demonstrarem interesse pela manutenção do não recolhimento, por razões de interesse público, do direito antidumping sobre importações de laminados planos de aço GNO, conforme consta do Processo SEAE/MF no18101.000386/2015-71, houve nova instauração de análise de interesse público pelo GTIP, com a Resolução CAMEX no60, de 19 de junho de 2015, publicada no D.O.U de 22 de junho 2015.

Em 1ode julho do mesmo ano, as empresas citadas interpuseram recurso administrativo em face da Resolução no60, de 2015. As recorrentes solicitaram que a medida concedida na Resolução CAMEX no74, de 2014, fosse prorrogada, sem a necessidade de instauração de novo processo de análise. Ademais, em sede de medida acautelatória, requereram volumes provisórios de importação com redução de direito antidumping, a partir de 15 de agosto de 2015.

A Resolução CAMEX no79, de 12 de agosto de 2015, publicada no D.O.U de 13 de agosto de 2015, em seu anexo, esclareceu que, por ter se tratado de redução do direito antidumping aplicado e não suspensão, seria necessária a instauração de novo processo de análise interesse público, impossibilitando a prorrogação da medida concedida pela Resolução CAMEX no74, de 2014. De forma cautelar e condicionada à conclusão da análise pelo GTIP, entretanto, reduziu-se a zero o direito antidumping entre 16 de agosto e 13 de novembro de 2015 (90 dias) para o volume de 11.250 toneladas.

A Resolução CAMEX no108, de 4 de novembro de 2015, publicada no DOU de 5 de novembro de 2015, concluiu a análise de interesse público pelo GTIP iniciada pela Resolução CAMEX no60, de 2015. Determinaram-se o recolhimento da diferença do direito antidumping referente às importações realizadas na quota estabelecida na Resolução CAMEX no79, de 2015, e a redução do direito antidumping definitivo sobre importações brasileiras de aço GNO originárias da China, Coreia do Sul e Taipé Chinês para US\$ 90,00 por tonelada para empresas conhecidas e para US\$ 132,50 por tonelada para as demais empresas (de acordo com o quadro a seguir):

Origem	Produtor/Exportador	Direito Antidumping Definitivo (US\$/t)
China	Baoshan Iron & Steel Co. Ltd China Steel Corporation Foshan SMC Long & Wide Steel Co., Ltd. Hon Win Steel Manufacturing Co., Ltd.	90,00
	Jiangsu Huaxi Group Corporation Jiangyin Huaxin Electrical Equipment Co.Ltd. Jiangyin Suokang Electricity Co., Ltd Jiangyin Tenghua Import and Export Co., Ltd	



	Maanshan Iron & Steel Company Limited Posco (Guangdong) Steel Co., Ltd Shougang Group SK Networks (Shanghai) Co., Ltd.	
	Demais empresas	132,50
Coreia do Sul	Posco - Pohang Iron and Steel Company Kiswire Ltd Demais empresas	90,00 90,00 132,50
Taiapé Chinês	China Steel Corporation - CSC Demais empresas	90,00 132,50

Tendo em vista o que consta nos autos do processo SEI 12600.103971/2019-49, por meio da Circular SECEX no23, de 15 de abril de 2019, publicada no D.O.U. de 17 de abril de 2019, foi instaurada avaliação de interesse público referente à medida antidumping definitiva aplicada sobre as importações brasileiras de aço GNO originárias da China, Coreia do Sul, e Taipé Chinês, comumente classificadas nos itens 7225.19.00 e 7226.19.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul - NCM, e sobre eventual aplicação de medida antidumping sobre as importações originárias da Alemanha, no âmbito do processo MDIC/SECEX 52272.001504/2018-88.

1.2.2. Da investigação de prática de dumping nas importações brasileiras de aço GNO originárias da Alemanha

Foi iniciada pela Circular SECEX no 21, de 9 de maio de 2018, publicada no D.O.U. em 10 de maio de 2018, investigação para averiguar a existência de dumping nas exportações da Alemanha para o Brasil de laminados planos de aço ao silício, denominados magnéticos, de grãos não orientados, classificadas nos itens 7225.19.00 e 7226.19.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul - NCM, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

Por intermédio da Circular SECEX no46, de 16 de outubro de 2018, publicada no D.O.U. de 19 de outubro de 2018, concluiu-se por uma determinação preliminar positiva de dumping e de dano à indústria doméstica dele decorrente.

A Nota Técnica DECOM no6, contendo os fatos essenciais que se encontram em análise e que formam a base para que se estabeleça determinação final no âmbito da investigação, foi divulgada em 11 de março de 2019. A determinação final positiva de dumping e de dano à indústria doméstica dele decorrente consta do Parecer SDCOM no19, de 2019.

2. DA REVISÃO

2.1. Dos procedimentos prévios

Em 1ode dezembro de 2017, foi publicada, no D.O.U., a Circular SECEX no64, de 30 de novembro de 2017, dando conhecimento público de que o prazo de vigência do direito antidumping aplicado às importações brasileiras de laminados planos de aço ao silício, denominados magnéticos, de grãos não orientados, originárias da China, Coreia do Sul e Taipé Chinês, encerrar-se-ia no dia 17 de julho de 2018.

2.2. Da petição

Em 31 de janeiro de 2018, a empresa Aperam, doravante denominada peticionária, protocolou, por meio do Sistema DECOM Digital (SDD), petição para início de revisão de final de período com o fim de prorrogar o direito antidumping aplicado às importações brasileiras de aço GNO, originárias da China, da Coreia do Sul e de Taipé Chinês, consoante o disposto no art. 106 do Decreto no8.058, de 26 de julho de 2013, doravante também denominado Regulamento Brasileiro.

Com base no §2odo art. 41 do Decreto no8.058, de 2013, enviou-se, em 2 de março de 2018, o ofício no00.313/2018/CONNC/DECOM/SECEX à Aperam, solicitando informações complementares à petição.

A peticionária, após solicitação tempestiva e devidamente justificada para extensão do prazo originalmente estabelecido para resposta ao referido ofício, apresentou tais informações, dentro do prazo estendido, no dia 21 de março de 2018.

2.3. Do início da revisão



Tendo sido apresentados elementos suficientes que indicavam que a extinção do direito antidumping aplicado às importações mencionadas levaria muito provavelmente à retomada do dumping e à retomada do dano dele decorrente, foi elaborado o Parecer DECOM no15, de 12 julho de 2018, propondo o início da revisão do direito antidumping em vigor.

Com base no parecer supramencionado, por meio da Circular SECEX no27, de 13 de julho de 2018, publicada no D.O.U. de 16 de julho de 2018, foi iniciada a revisão em tela. De acordo com o contido no § 2º do art. 112 do Decreto no8.058, de 2013, enquanto perdurar a revisão, o direito antidumping de que trata a Resolução CAMEX no49, de 16 de julho de 2013, publicada no D.O.U. de 17 de julho de 2013, permanece em vigor.

2.4. Das notificações de início da revisão e da solicitação de informações às partes interessadas

Em atendimento ao disposto no art. 96 do Decreto no8.058, de 2013, foram notificados do início da revisão, além das petionárias, o Instituto Aço Brasil, as Embaixadas da China e da Coreia do Sul no Brasil, o Escritório Econômico e Cultural de Taipei em Brasília, os produtores/exportadores estrangeiros e os importadores brasileiros do produto objeto da revisão. Os produtores/exportadores e os importadores foram identificados por meio dos dados oficiais de importação brasileiros, fornecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), do Ministério da Economia. Ademais, constava, das referidas notificações, o endereço eletrônico em que poderia ser obtida cópia da Circular SECEX no27, de 2018, que deu início à revisão. As notificações para os governos e aos produtores/exportadores e importadores que transacionaram o produto no período de continuação/retomada de dumping foram enviadas em 19 de julho de 2018.

Aos produtores/exportadores identificados e aos governos das origens investigadas foi encaminhado o endereço eletrônico no qual pôde ser obtido o texto completo não confidencial da petição que deu origem à revisão, bem como suas informações complementares, mediante acesso por senha específica fornecida por meio de correspondência oficial.

Ademais, conforme disposto no art. 50 do Decreto no8.058, de 2013, foram encaminhados aos produtores/exportadores e aos importadores, nas mesmas notificações, os endereços eletrônicos nos quais poderiam ser obtidos os respectivos questionários, que tiveram prazo de restituição de trinta dias, contado a partir da data de ciência, nos termos do art. 19 da Lei no12.995, de 2014.



Nos termos do § 3º do art. 45 do Regulamento Brasileiro, foi concedido o prazo de vinte dias, contado da data da publicação de início da revisão, para a apresentação de pedidos de habilitação de outras partes que se considerassem interessadas.

2.5. Dos pedidos de habilitação

Em 2 de agosto de 2018, a Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ) apresentou pedido de habilitação como parte interessada na presente investigação. No dia 8 de agosto, foi notificada, por meio do ofício no1.102/2018/CGMC/DECOM/SECEX, que foi considerada como parte interessada nos termos do § 2º do art. 45 do Decreto no 8.058, de 2013.

Em 21 de dezembro de 2018, a empresa importadora Whirlpool S.A, já considerada parte interessada na presente investigação, solicitou a juntada de instrumento de procuração e documento societário da empresa Embraco Indústria Química de Compressores e Soluções em Refrigeração Ltda. (Embraco), para fins de habilitação como parte interessada. Tendo em vista que a Embraco, antes divisão da Whirlpool responsável pelas importações do produto objeto da revisão, passou a ter personalidade jurídica própria e distinta, foi considerada como parte interessada nos termos do § 2º do art. 45 do Decreto no8.058, de 2013.

2.6. Do recebimento das informações solicitadas

2.6.1. Da petionária

A Aperam apresentou suas informações na petição de início da presente investigação e quando da apresentação de suas informações complementares.

2.6.2. Dos importadores

As empresas Whirlpool S.A (Whirlpool) e WEG Equipamentos Elétricos S.A. (WEG) solicitaram prorrogação do prazo para restituição do questionário do importador tempestivamente e apresentaram suas respostas ao questionário do importador dentro do prazo estendido concedido.

A empresa importadora Eldor do Brasil Componentes Automotivos Indústria e Comércio Ltda não respondeu ao questionário enviado.

2.6.3. Dos produtores/exportadores

As empresas Baoshan Iron & Steel Co., Ltd. (Baosteel), Pohang Iron and Steel Company (Posco) e China Steel Corporation (CSC) solicitaram prorrogação do prazo para restituição do questionário do produtor/exportador tempestivamente. As empresas Baosteel e CSC apresentaram suas respostas dentro do prazo estendido concedido.

As empresas Posco (da Coreia do Sul) e Wuxi Jefe Precision Co., Ltd (da China) não responderam ao questionário enviado.

Foram solicitadas informações complementares às respostas ao questionário apresentadas pelas empresas Baosteel e CSC por meio dos ofícios nos 1.982 e 3.124/2018/CGMC/DECOM/SECEX. Após solicitação de prorrogação de prazo, as referidas empresas apresentaram as informações solicitadas dentro do prazo prorrogado.

Em razão de pedido apresentado pela Aperam em 19 de outubro de 2018, para que os dados fornecidos pela produtora chinesa não fossem utilizados com vistas à apuração do valor normal, foi enviada solicitação à Baosteel a fim de que essa se manifestasse até o dia 7 de janeiro de 2019. A solicitação foi enviada em 14 de dezembro de 2018, por meio do ofício no 3.192/2018/CGMC/DECOM/SECEX.

Após pedido de prorrogação, por meio do Ofício no 0.017/2019/CGMC/DECOM/SECEX, enviado em 9 de janeiro de 2019, comunicou-se que o prazo para manifestação foi prorrogado até o dia 18 de fevereiro de 2019. No último dia do prazo estendido, a Baosteel submeteu seus comentários acerca conteúdo das manifestações protocoladas nos autos do processo pela peticionária.

Em 14 de fevereiro de 2019, por meio do Ofício no 0.412/2019/CGSC/DECOM/SECEX, solicitou-se à Baosteel pedido de informação sobre a empresa relacionada Wuhan Iron & Steel Co., Ltd, considerando a informação de que esta empresa estaria envolvida na produção de aço GNO. Após pedido de prorrogação de prazo para resposta, as informações foram protocoladas tempestivamente em 18 de março de 2019.



2.6.3.1. Das manifestações acerca do recebimento das informações solicitadas

Em manifestações apresentadas em 6 de dezembro de 2018 e 16 de janeiro de 2019, a Aperam registrou que as respostas às informações complementares foram apresentadas pela Baosteel e pela CSC quase que integralmente em bases confidenciais, em diversos casos com base em justificativas que não se sustentariam e desacompanhadas de resumo que permitiria razoável compreensão da matéria. As empresas teriam classificado como confidenciais as informações sobre as quais o Decreto nº 8.058, de 2013, não admitiria a confidencialidade.

De acordo com a Aperam, a ação deliberada das duas empresas implicaria em graves consequências no âmbito processual, pois a apresentação de praticamente todos os dados em bases confidenciais impediria que a peticionária pudesse exercer o contraditório e a ampla defesa.

Nesse sentido, a peticionária solicitou que fossem notificadas as empresas de tais deficiências, levando em conta os prazos da investigação e, especialmente, o período que havia sido previsto para a realização das verificações in loco.

2.6.3.2. Dos comentários acerca do recebimento das informações solicitadas

Sobre a manifestação da Aperam acerca da confidencialidade das informações apresentadas pelos produtores/exportadores, registre-se que foram respeitados os requisitos estabelecidos pelo art. 51 do Decreto no 8.058, de 2013.

Assim, nos casos em que não foi possível a apresentação do resumo restrito das informações confidenciais, as partes apresentaram justificativas para tal circunstância, em cumprimento ao disposto no § 3º do mencionado dispositivo legal.

No que se refere ao exemplo utilizado pela Aperam, no sentido de que informações sobre composição acionária e societária do grupo teriam sido apresentadas em bases confidenciais pela Baosteel, em desacordo com o § 5º do Regulamento, registre-se que, muito embora não constassem tais informações na resposta à questão mencionada, essas foram apresentadas nos Demonstrativos Financeiros da empresa, anexados aos autos.

2.7. Das verificações in loco

2.7.1. Da verificação in loco na indústria doméstica

Fundamentado nos princípios da eficiência, previsto no caput do art. 2º da Lei nº 9.784, de 29 de janeiro de 1999, e no caput do art. 37 da Constituição Federal de 1988, e da celeridade processual, previsto no inciso LXXVIII do art. 5º da Carta Magna, realizou-se a verificação in loco dos dados apresentados pela indústria doméstica previamente à elaboração do Parecer de início de revisão.

Nesse contexto, solicitou-se, por meio do ofício nº 515/2018/CONNC/DECOM/SECEX, de 3 de maio de 2018, em face do disposto no art. 175 do Decreto nº 8.058, de 2013, anuência para que se realizasse verificação in loco dos dados apresentados pela Aperam, no período de 21 a 25 de maio de 2018, em Timóteo - MG.

Após concordância da empresa, foi realizada verificação in loco no período proposto, com o objetivo de confirmar e obter maior detalhamento dos dados apresentados pela empresa na petição de revisão de final de período e na resposta ao pedido de informações complementares.

Cumprir observar que nessa oportunidade também foram verificados os dados apresentados pela indústria doméstica em sua petição no âmbito da investigação de dumping nas exportações para o Brasil de aço GNO originárias da Alemanha, objeto do processo MDIC/SECEX nº 52272.001504/2018-88.

Cumpriram-se os procedimentos previstos nos roteiros previamente encaminhados à empresa, tendo sido verificadas as informações prestadas. Também foram verificados o processo produtivo de aço GNO e a estrutura organizacional da empresa. Finalizados os procedimentos de verificação, foram consideradas válidas as informações fornecidas pela peticionária, depois de realizadas as correções pertinentes.

Em atenção ao § 9º do art. 175 do Decreto nº 8.058, de 2013, a versão restrita do relatório da verificação in loco foi juntada aos autos restritos do processo. Todos os documentos colhidos como evidência dos procedimentos de verificação foram recebidos em bases confidenciais. Cabe destacar que as informações constantes neste Documento incorporam os resultados da referida verificação in loco.

2.7.2. Da verificação in loco nos produtores/exportadores

Com base no § 1º do art. 52 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram realizadas verificações in loco nas instalações do produtor/exportador Baoshan Iron & Steel Co., Ltd, em Xangai - China, e na trading company Baosteel America Inc, em New Jersey - Estados Unidos, no período de 14 a 18 de janeiro de 2019, e no período de 23 a 25 de janeiro de 2019, respectivamente, com o objetivo de confirmar e obter maior detalhamento das informações prestadas pelas empresas no curso da investigação.

Com o mesmo objetivo, foi realizada verificação in loco nas instalações do produtor/exportador China Steel Corporation, em Kaohsiung - Taipé Chinês, no período de 21 a 25 de janeiro de 2019.

Foram cumpridos os procedimentos previstos nos roteiros de verificação, encaminhados previamente às empresas, tendo sido verificados os dados apresentados nas respostas aos questionários e em suas informações complementares. Os dados dos produtores/exportadores constantes deste documento levam em consideração os resultados dessas verificações in loco.

As versões restritas dos relatórios de verificação in loco constam dos autos restritos do processo e os documentos comprobatórios foram recebidos em bases confidenciais.

Cumprir informar que, considerando a análise constante da Nota Técnica nº 7, de 15 de março de 2019, a verificação in loco dos dados apresentados pela Baoshan Iron & Steel Co., Ltd, prevista para ocorrer no período de 1º a 4 de abril de 2019, nas dependências da empresa Wuhan Iron & Steel Co., Ltd, em Wuhan City, China, foi cancelada. A empresa foi informada por meio do Ofício nº 1.572/2019/CGSC/DECOM/SECEX, de 18 de março de 2019.



2.8. Da solicitação de audiência

De acordo com o art. 55 do Decreto nº 8.058, de 2013, serão realizadas audiências com as partes interessadas, a fim de permitir o exercício do contraditório e da ampla defesa, contanto que solicitadas no prazo de cinco meses, contado da data do início da investigação, e acompanhadas da relação dos temas específicos a serem nela tratados.

Em 14 de dezembro de 2018, a empresa Whirlpool/Embraco solicitou tempestivamente realização de audiência no âmbito desta Revisão. Contudo, considerando que no pedido realizado pela Whirlpool não foram relacionados os temas específicos a serem abordados, em desacordo com o §1º do mencionado dispositivo legal, a solicitação de audiência foi indeferida. A empresa foi comunicada por meio do ofício nº 0.380/2019/CGSC/DECOM/SECEX, de 7 de fevereiro de 2019.

Em 18 de fevereiro de 2019, a empresa Embraco, antes divisão da Whirlpool, protocolou pedido reconsideração quanto ao indeferimento da sua solicitação de audiência. Todavia, decidiu não especificar os temas a serem nela tratados. Mesmo assim, foi concedido novo prazo para que a empresa apresentasse a relação dos temas específicos a serem tratados nessa ocasião, qual seja, 1º de março de 2019. No último dia do prazo a empresa detalhou os seguintes temas, envolvendo aspectos relativos ao dumping, ao dano ou ao nexo de causalidade entre ambos:

Diminuição substancial das importações das origens investigadas em termos absolutos e em relação à produção nacional e ao mercado brasileiro, afastando o nexo causal das importações investigadas;

A capacidade instalada de [RESTRITO] mil toneladas para produção de aço GNO da Aperam parece estar superestimada, tendo em vista a produção de GO e aços inoxidáveis pela empresa;

A queda nos indicadores de resultado da Aperam no período analisado pode estar relacionada com outros elementos que não as importações das origens investigadas, tais como o volume preço de importações não sujeitas ao direito antidumping e a contração na demanda interna; e

Diferença técnica e comercial entre o produto da Aperam e o produto importado que afeta o custo de produção da Embraco.

Assim, em 14 de março de 2019, por meio dos Ofícios nºs 1.552 ao 1.566/2019/CGSC/DECOM/SECEX, notificaram-se todas as partes interessadas da realização da referida audiência, de forma a conceder às partes do processo ampla oportunidade para defesa de seus interesses. As partes foram informadas igualmente de que o comparecimento à audiência não seria obrigatório e de que o não comparecimento de qualquer parte não resultaria em prejuízo de seus interesses.

Dessa forma, realizou-se audiência no dia 4 de abril de 2019 para discussão dos temas listados acima. Estiveram presentes na audiência representantes do Escritório Econômico e Cultural de Taipei no Brasil, das empresas Aperam, Baosteel, CSC, Embraco, WEG e da ABIMAQ.

As partes interessadas Aperam, CSC, Embraco e WEG reduziram a termo suas manifestações apresentadas na audiência juntamente com as manifestações relativas ao final da fase probatória, em 15 de abril de 2019. Dessa forma, as referidas manifestações foram devidamente incorporadas neste Documento e serão apresentadas de acordo com o tema abordado.

2.9. Da prorrogação dos prazos e da revisão

No dia 13 de fevereiro de 2019, foi publicada no D.O.U. a Circular SECEX nº 6, de 12 de fevereiro de 2019, por meio da qual a Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) decidiu prorrogar por até dois meses, a partir de 16 de maio de 2019, o prazo para conclusão desta revisão e tornou públicos os prazos a que fazem referência os arts. 59 a 63 do Decreto nº 8.058, de 2013, conforme quadro abaixo:

Disposição legal - Decreto nº 8.058, de 2013	Prazos	Datas previstas
art. 59	Encerramento da fase probatória da revisão	15 de abril 2019
art. 60	Encerramento da fase de manifestação sobre os dados e as informações constantes dos autos	6 de maio de 2019



art. 61	Divulgação da nota técnica contendo os fatos essenciais que se encontram em análise e que serão considerados na determinação final	27 de maio de 2019
art. 62	Encerramento do prazo para apresentação das manifestações finais pelas partes interessadas e Encerramento da fase de instrução do processo	17 de junho de 2019
art. 63	Expedição do parecer de determinação final	2 de julho de 2019

As partes interessadas da presente revisão foram notificadas por meio dos Ofícios de nos 0.765 a 0.779/2019/CGSC/DECOM/SECEX, de 18 de fevereiro de 2019, sobre a publicação da referida circular.

No dia 30 de abril de 2019, foi publicada no D.O.U. a Circular SECEX no 27, de 29 de abril de 2019, por meio da qual a Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) decidiu, em razão de problemas técnicos que levaram à indisponibilidade do Sistema DECOM Digital, tornar público o novo prazo de 15 de maio de 2019 referente ao encerramento da fase de manifestação sobre os dados e as informações constantes dos autos restritos, nos termos do art. 60 do Decreto no 8.058, de 26 de julho de 2013, em substituição àquele estipulado na Circular SECEX no 6, de fevereiro de 2019.

As partes interessadas da presente revisão foram notificadas por meio dos Ofícios de nos 2.539 a 2.553/2019/CGSC/DECOM/SECEX, de 2 de maio de 2019, sobre a publicação da referida circular.

2.10. Da Nota Técnica acerca da conclusão sobre a prevalência de condições de economia de mercado no segmento produtivo objeto desta revisão

Em 15 de março de 2019, foi disponibilizada às partes interessadas a Nota Técnica no 7, em que se concluiu que, em conformidade com a normativa brasileira de defesa comercial e com lastro na legislação multilateral, em especial o disposto no Artigo 15(a) do Protocolo de Acesso da China à OMC, não prevalecem condições de economia de mercado no segmento produtivo do produto similar objeto da presente revisão.

Portanto, para fins de apuração do valor normal desta revisão, concluiu-se pela utilização de metodologia alternativa que não se baseie em uma comparação estrita com os preços ou os custos domésticos chineses, conforme elementos de prova constantes dos autos até o final da fase probatória deste processo.



2.11. Do Recurso Administrativo

Em 25 de março de 2019, foi protocolado pela empresa Baoshan Iron & Steel Co., Ltd (Baosteel) recurso administrativo em face da Nota Técnica no 7, de 15 de março de 2019, solicitando reconsideração quanto ao tratamento a ser conferido aos produtores/exportadores chineses, neste processo específico, para fins de determinação de dumping. A Baosteel entendeu que a Nota em questão se encontraria eivada de vícios, passíveis, inclusive, de gerar nulidade de todo o procedimento administrativo, conforme descrito no item 5.2.1.4 deste Documento.

Após análises dos argumentos apresentados, decidiu-se negar o mencionado Recurso. A decisão devidamente motivada e fundamentada foi comunicada à Baosteel por meio do Ofício SEI Nº 55/2019/SECEX/SECINT-ME, de 7 de maio de 2019 e foi resumida no item 5.2.1.4 deste Documento.

2.12. Do encerramento da fase de instrução

De acordo com o estabelecido no parágrafo único do art. 62 do Decreto no 8.058, de 2013, no dia 17 de junho de 2019 encerrou-se o prazo de instrução da investigação em epígrafe. Naquela data completaram-se os 20 dias após a divulgação da Nota Técnica SDCOM no 18, de 24 de maio de 2019 (doravante denominada Nota Técnica), previstos no caput do referido artigo, para que as partes interessadas apresentassem suas manifestações finais.

No prazo regulamentar, manifestaram-se acerca da referida Nota Técnica as seguintes partes interessadas: Aperam, Baosteel, WEG e Embraco.

Deve-se ressaltar que, no decorrer da investigação, as partes interessadas puderam ter vistas de todas as informações não confidenciais constantes do processo, tendo sido dada oportunidade para que defendessem amplamente seus interesses. Ressalte-se ainda que foram recebidas em audiência

particular diversas partes interessadas, mediante solicitação, para tratar de assuntos específicos da presente investigação. Para efeitos de dar transparência ao processo e dar conhecimento às demais partes interessadas, foram lavrados termos de reunião, os quais foram anexados aos autos restritos do processo.

3. DO PRODUTO E DA SIMILARIDADE

3.1. Do produto objeto da revisão

O produto objeto da revisão são os laminados planos de aço ao silício, denominados magnéticos, de grãos não orientados, totalmente processados, na forma de bobinas, tiras ou chapas, exportados da China, da Coreia do Sul e de Taipé Chinês para o Brasil.

As Notas Explicativas do Sistema Harmonizado (NESH), em suas Notas de Subposições do Capítulo 72, esclarecem, no item 1, alínea c), que, em tal capítulo, consideram-se "[aços] ao silício, denominados 'magnéticos': os aços contendo, em peso, 0,6% no mínimo e 6% no máximo de silício e 0,08% no máximo de carbono e podendo conter, em peso, 1% ou menos de alumínio, com exclusão de qualquer outro elemento em proporção tal que lhes confira as características de outras ligas de aços".

As principais propriedades desses aços são a baixa perda magnética e a elevada permeabilidade magnética. As propriedades magnéticas são avaliadas por meio de testes padronizados realizados para indicar o desempenho do aço que será utilizado em determinado equipamento elétrico. A perda magnética é a quantidade de energia gasta por quilograma de material para se atingir um certo valor de magnetização (indução magnética) a uma determinada frequência da rede elétrica. Já a permeabilidade magnética é uma propriedade magnética que avalia a quantidade de energia gasta para magnetizar o material. Quanto maior a permeabilidade de um aço em relação a outro, menos energia elétrica é necessária para a máquina realizar o mesmo trabalho.

A peticionária informou que, pelas normas internacionais, existe somente valor máximo para as perdas magnéticas de cada tipo de aço, não havendo índice mínimo de perdas. Normalmente, os fabricantes de aço citam em catálogo o valor médio da perda magnética do material enviado aos clientes (a título meramente informativo), sendo garantido somente o valor máximo da perda, determinado pelas normas internacionais.

A indução magnética e a frequência são também características relevantes do produto investigado, cujos valores são definidos por normas internacionais, que permitem a comparação de aços de diversos fabricantes. Todos os aços elétricos comercializados no mercado brasileiro devem possuir especificações de suas propriedades magnéticas. Esses valores são informados em um certificado de qualidade que pode ser emitido para cada bobina produzida e comercializada. A Aperam informou que não há produção e venda dos aços elétricos sem que seja especificada a perda magnética em uma determinada indução e frequência.

Dessa forma, o cliente pode especificar quatro condições diferentes de indução e frequência para a garantia da perda magnética máxima, dependendo do seu projeto/aplicação: 1,0T/50Hz, 1,0T/60Hz, 1,5T/50Hz ou 1,5T/60Hz.

A peticionária esclareceu ainda que o aço é composto por grãos, sendo que a estrutura cristalina de cada grão está direcionada para um determinado lado. Quando da produção do aço, pode-se optar por um processo que oriente os grãos em uma mesma direção ou por um processo que deixe os grãos não orientados. A diferença nos processos produtivos gera, portanto, propriedades magnéticas diferentes para cada tipo de aço. Deste modo, "grão não orientado" refere-se a uma categoria de aços elétricos diferentes dos aços de "grão orientado".

Para que possa ser utilizado em motores, o aço é magnetizado, sendo que o fluxo magnético passa entre os grãos do aço. Como o princípio de funcionamento de transformadores é diferente dos motores e geradores elétricos, utilizam-se produtos diferentes para estas aplicações. Os aços de grão não orientado são mais apropriados para máquinas que têm partes que giram (motores elétricos e geradores), enquanto que os aços de grão orientado são apropriados para máquinas sem partes que giram (transformadores).

De acordo com a peticionária, os aços GNO podem ser semiprocessados, os quais não são produto objeto da revisão, ou totalmente processados.



Os aços semiprocessados, em geral, são aços conforme norma ABNT 1006 (aço-carbono), podendo ou não conter certa adição de silício (em geral até 2%) e outros elementos, com laminação de encruamento (ou endurecimento superficial), fornecida pela usina siderúrgica sem recozimento final. São normalmente definidos como aços semiprocessados os laminados planos de aço ao silício, denominados magnéticos, com teor de carbono superior a 0,003%, sem tratamento de alívio de tensões. No caso de tais aços, em geral, para que estes sejam utilizados nas máquinas elétricas, o cliente ainda necessita aplicar um tratamento térmico que visa à redução do teor de carbono do aço a uma taxa menor ou igual a 0,003%, à eliminação de qualquer encruamento, à criação de uma isolação elétrica por oxidação e ao desenvolvimento das propriedades magnéticas finais. Neste caso, tais aços devem sofrer uma etapa de recozimento para desenvolvimento das propriedades magnéticas, a ser feita pelo cliente. Isto limita a utilização desses aços, pois o cliente deve possuir fornos de tratamento específicos para este processamento.

Já os aços totalmente processados são aços com adição de 2% a 3% de silício e outros elementos, fornecidos com recozimento final e com as propriedades magnéticas totalmente desenvolvidas. Possuem ainda elevado valor de permeabilidade, baixas perdas magnéticas, podendo ser fornecidos com revestimento isolante.

No que se refere às matérias-primas, na produção de aço GNO são utilizados minério de ferro e ligas de ferro-silício, além do redutor carvão vegetal ou coque. Os aços elétricos, que podem ser de grão orientado (GO) ou de grão não orientado (GNO), utilizam silício em sua composição química para melhorar as propriedades magnéticas. Outros elementos químicos podem ser adicionados para melhorar as propriedades, tais como alumínio, manganês, cobre, antimônio, entre outros.

A adição de silício aos aços elétricos reduz as perdas magnéticas, aumentando a eficiência e o rendimento dos equipamentos elétricos. Assim, cada fabricante produz os aços elétricos com determinado teor de silício para que atenda às especificações das normas com relação às propriedades magnéticas.

O aço GNO é fornecido com revestimento, sendo os principais: i) acabamento inorgânico de óxidos naturais; ii) isolamento orgânico formado por um verniz aplicado à superfície do material; iii) isolamento inorgânico formado por um tratamento químico aplicado ao material; e iv) isolamento orgânico/inorgânico aplicado à superfície do material.



A definição do tipo de revestimento a ser aplicado ao aço GNO varia conforme a utilização do material, permitindo, por exemplo, maior isolação elétrica das chapas ou possibilidade de recozimento do material após a estampagem. Assim, cada revestimento possui características diferentes, que são especificadas pelo comprador para melhorar o processo de fabricação e condição de utilização dos equipamentos elétricos.

Os revestimentos dos aços GNO podem seguir as seguintes normas internacionais ASTM A 976 (EUA), IEC 60404-1 (Alemanha) e JIS C 2552 (Japão), sendo a ASTM a mais utilizada.

A peticionária esclareceu que todos os aços de grão não orientado totalmente processados podem ser fornecidos com revestimento, independentemente da norma sob a qual são comercializados. A presença do revestimento diminui as perdas magnéticas do equipamento elétrico, pois quando as lâminas estão isoladas umas das outras (pela presença do revestimento) em um empilhamento de lâminas, as perdas magnéticas diminuem cerca de 2 a 5%.

Acerca da forma de apresentação, os aços são produzidos pelas usinas em forma de bobinas, tiras ou chapas. De acordo com a Aperam, as bobinas de aço GNO exportadas para o Brasil normalmente possuem largura de 1.000 milímetros, espessura de 0,35 a 0,65 milímetros e comprimento podendo chegar a alguns quilômetros.

O aço GNO pode ser comercializado em tiras, as quais são confeccionadas a partir do corte de bobinas com tesouras longitudinais para a largura que será utilizada pelo fabricante do equipamento elétrico. Por exemplo, um motor elétrico tem o núcleo formado por lâminas de 200 milímetros de diâmetro. O fabricante recebe o material cortado na largura de 200 milímetros e pode dar início diretamente ao processo de estampagem para a produção destas lâminas.

Já as chapas são materiais que sofrem um processo de corte transversal, sendo enviadas empilhadas em um tamanho definido (por exemplo, chapas de 1 metro por 2 metros).

De acordo com as informações constantes da petição, não há qualquer diferença de aplicação ou características específicas entre os aços GNO fornecidos em bobinas, chapas ou tiras. Cada cliente define a forma do aço GNO a ser utilizado. Muitos têm tesouras em suas próprias unidades e, neste caso, preferem trabalhar com bobinas, o que lhes dá mais flexibilidade no atendimento a pedidos. Por outro lado, em muitos casos, o cliente pode optar por receber o material já cortado nas dimensões que desejar.

No que se refere aos usos e aplicações, o aço GNO é utilizado para a fabricação de equipamentos elétricos, tais como motores elétricos, geradores elétricos (hidrogeradores, aerogeradores, turbogeradores), reatores para sistemas de iluminação, motores para compressores herméticos de geladeiras, freezers e ar-condicionado, estabilizadores de energia, no-breaks, medidores de energia elétrica e outros. O aço GNO é utilizado no núcleo destes equipamentos. O núcleo eletromagnético é formado pelo conjunto de aço numa determinada forma empilhada e enrolado por cobre. Quando a energia elétrica é ligada e passa pelos fios de cobre, cria-se um campo magnético que transforma a energia elétrica em energia mecânica, movimentando o motor.

Em relação ao processo produtivo de aço GNO, este é iniciado pela redução, etapa em que os altos fornos são alimentados com minério de ferro e carvão mineral e/ou coque, formando, assim, o ferro-gusa líquido. A fase seguinte é a aciaria, na qual são removidas as impurezas do ferro-gusa, como fósforo, enxofre, carbono, nitrogênio, sendo adicionado ferro silício, até o ajuste fino de temperatura e composição química, terminando na solidificação do aço líquido na forma de placas.

A etapa seguinte consiste na laminação a quente, ou seja, conformação a quente das placas com redução significativa de espessura. A laminação ocorre da seguinte forma: primeiro, as placas são reaquecidas para a preparação da conformação a quente. Posteriormente, há o ajuste preliminar de espessura, para, assim, iniciar a laminação para a espessura final do produto no laminador reversível. Após a passagem do aço no laminador reversível, ocorre a laminação a quente e o bobinamento final.

A partir da laminação a quente, os produtos se dirigem para a laminação a frio de aços siliciosos (aços de grão não orientado e aços de grão orientado), que é a última etapa do processo produtivo.

Na etapa de laminação a frio ocorre a conformação a frio do aço laminado a quente, adequando-o aos requisitos dos consumidores. Nessa fase, inicialmente, há a preparação das bobinas laminadas a quente e remoção de defeitos. Ocorre, então, a recuperação da estrutura interna de grãos e a limpeza superficial. Em seguida, o produto passa à conformação a frio para a espessura final requerida pelo consumidor em laminador reversível. É realizado, então, o recozimento contínuo, provocando o controle do tamanho do grão, da forma e da qualidade magnética. É também nesta etapa que é realizado o revestimento isolante do aço GNO. Após o término do processo, de acordo com a especificação técnica do produto, o produto pode ser vendido em bobinas, tiras ou em chapas, conforme requerido pelo cliente.

A peticionária informou que o aço GNO segue diversas normas. Das normas listadas, algumas se referem especificamente à definição e características dos aços GNO, enquanto que as demais se referem a metodologias de teste a serem aplicados a tais aços, sem que tratem da especificação do produto. A seguir, são apresentadas algumas normas relativas ao produto objeto da revisão:

Normas técnicas dos aços GNO	
Tipo	Norma
Características do aço	ASTM A 677/A 677M - Specification for non-oriented electrical steel fully processed types;
	DIN EN 10606;
	JIS C 2552 - Non-oriented magnetic steel sheet and strip;
	IEC 60404-8-4 - Magnetic materials - Part 8-4: Specifications for individual materials - Cold-rolled non-oriented electrical steel sheet and strip delivered in the fully-processed state;
	IEC 60404-1 - Magnetic materials - Part 1: Classification;
	ABNT NM71-2000 - Produtos planos de aço para uso elétrico, de grão não orientado, totalmente processados;
	GOST 21427.2 - Cold-rolled isotropic electrical-sheet steel;
	GB/T 2521-2008 - Cold-rolled grain-oriented and non-oriented electrical steel strip (sheet);



Testes e outros	ASTM A 34/A 34M - Practice for sampling and procurement testing of magnetic materials;
	ASTM A 340 - Terminology of symbols and definitions relating to magnetic testing;
	ASTM A343/A343M - Standard test method for alternating-current magnetic properties of materials at power frequencies using Wattmeter-Ammeter-Voltmeter method and 25-cm Epstein test frame;
	ASTM A 664 - Practice for identification of standard electrical steel grades in ASTM specifications;
	ASTM A 717/A 717M - Test method for surface insulation resistivity of single-strip specimens;
	ASTM A 719 - Test method for lamination factor of magnetic materials;
	ASTM A 720 - Test method for ductility of non-oriented electrical steel;
	ASTM A 937 - Test method for determining interlaminar resistance of insulating coatings using two adjacent test surfaces;
	ASTM A 976 - Classification of insulating coatings by composition, relative insulating ability and application;
	ASTM 889/A 889M - Test method for alternating-current magnetic properties of materials at low inductions using the Wattmeter-Varmeter-Ammeter-Voltmeter method and 25-cm (250-mm) Epstein frame;
	IEC 60404-2 - Magnetic materials - Part 2: Methods of measurement of the magnetic properties of electrical steel sheet and strip by means of an Epstein frame;
	IEC 60404-3 - Magnetic materials - Part 3: Methods of measurement of the magnetic properties of electrical steel sheet and strip by means of a single sheet tester;
	IEC 60404-9 - Magnetic materials - Part 9: Methods of determination of the geometrical characteristics of magnetic steel sheet and strip;
	IEC 60404-13 - Magnetic materials - Part 13: Methods of measurement of density, resistivity and stacking factor of electrical steel sheet and strip;
	JIS C 2550 - Test methods for magnetic steel sheet and strip;
	ABNT NBR 5161 - Produtos laminados planos de aço para fins elétricos - Verificação das propriedades;
	GB/T 2522-2007 - Methods of test for the determination of surface insulation resistance and lamination factor of electric sheet and strip;
	GB/T 3655-2000 - Methods of measurement of the magnetic properties of electrical steel sheet and strip by means of an Epstein frame;
	GB/T 9637-2001 - Electrotechnical terminology-magnetic materials and components;
	GB/T 13789-1992 - Methods of measurement of the magnetic properties of magnetic sheet and strip by means of a single sheet tester;
	GB/T 19289-2003 - Methods of measurement of density, resistivity and stacking factor of electrical steel sheet and strip.



A Aparam esclareceu que as normas listadas na tabela anterior estabelecem, inclusive, as nomenclaturas utilizadas na comercialização dos aços GNO, designadas para cada tipo de aço em cada uma das normas. O tipo de aço é definido normalmente pela espessura e pela perda magnética máxima em uma determinada condição de indução e frequência (normalmente 1,5T/50Hz). As espessuras padrão são (0,35mm/0,50mm/0,65mm), exceto pela norma ASTM A677/A677M que utiliza padrão em polegadas que, quando convertido para milímetros, gera valores um pouco diferentes (0,36mm/0,47 mm/0,64mm). De qualquer forma, a despeito de as normas utilizarem espessuras padrão para a definição das características do produto, nada impede que os aços GNO sejam produzidos em espessuras distintas.

Conforme esclarecimentos prestados em verificação in loco citada no item 2.4, o produto objeto dessa revisão possui espessura mínima de 0,35mm, haja vista que aços GNO ultrafinos têm aplicações e características diferentes daquelas descritas para o produto objeto da medida, como por exemplo, aplicações em motores de veículos elétricos de última geração. Por essa razão, aços ultrafinos, com espessura abaixo de 0,35mm estão fora do escopo da revisão.

A peticionária apresentou, ainda, listagem com as equivalências de nomenclatura de aços GNO das referidas normas:

Equivalência de nomenclatura de aços GNO							
Espessura	DIN EN 10106 (Alemanha)	JIS C 2552 (Japão)	IEC 60404-8-4	ASTM A677/A677M (EUA)	ABNT NM71 (Brasil)	GOST 21427.2 (Rússia)	GB/T2521 (China)
0,50mm	-	50A230	-	-	-	-	50W230
	M250-50A*	50A250	M250-50A 5	-	-	-	50W250
	M270-50A	50A270	M270-50A 5	-	-	2414	50W270
	M290-50A	50A290	M290-50A 5	47F165	50F 370M	2413	50W290
	M310-50A	50A310	M310-50A 5	-	50F 385M	2412	50W310
	M330-50A	-	M330-50A 5	47F180	50F 398M	-	50W330
	M350-50A	50A350	M350-50A 5	47F190	50F 422M	2411	50W350
	M400-50A	50A400	M400-50A 5	47F200	50F 433M	2216	50W400
	M470-50A	50A470	M470-50A 5	47F210	50F 466M	2214	50W470
	M530-50A	-	M530-50A 5	47F240	50F 519M	2212	50W540
	M600-50A	50A600	M600-50A 5	47F280	50F 570M	2112	50W600
	M700-50A	50A700	M700-50A 5	47F400	50F 759M	2111	50W700
	M800-50A	50A800	M800-50A 5	47F450	50F 860M	2011	50W800
	M940-50A	-	M940-50A 5	-	50F 1051M	-	-
	-	50A1000	M1000-50A 5	-	-	-	50W1000-
	-	50A1300	-	-	-	-	-
0,35mm	-	35A210	M230-35A 5	-	-	-	-
	M235-35A	35A230	M235-35A 5	-	-	-	35W230
	M250-35A	35A250	M250-35A 5	36F145	35F 320M	2413	35W250
	M270-35A	35A270	M270-35A 5	36F155	35F 349M	2412	35W270
	M300-35A	35A300	M300-35A 5	36F165	35F 371M	2411	35W300
	M330-35A	-	M330-35A 5	36F175	35F 395M	-	35W330
	M360-35A	35A360	M360-35A 5	36F185	35F 420M	-	35W360
	M400-35A	-	-	36F195	-	-	35W400
	M440-35A	35A440	-	36F205	-	-	35W440
	M550-35A	-	-	-	-	-	-
	M700-35A	-	-	-	-	-	-
0,65mm	M310-65A	-	M310-65A 5	-	-	-	-
	M330-65A	-	M330-65A 5	64F200	-	-	-
	M350-65A	-	M350-65A 5	64F210	65F 465M	-	-
	M400-65A	-	M400-65A 5	64F225	65F 490M / 65F 500M	-	-



	M470-65A	-	M470-65A 5	64F235	65F 540M / 65F 600M	-	-
	M530-65A	-	M530-65A 5	64F250	65F 655M	-	-
	M600-65A	-	M600-65A 5	64F275	65F 770M	-	65W600
	M700-65A	-	M700-65A 5	64F320	65F 890M	-	65W700
	M800-65A	65A800	M800-65A 5	64F500	65F 1045M	-	65W800
	M1000-65A	65A1000	M1000-65A 5	64F550	65F 1285M	-	65W1000
	M1300-65A	65A1300	-	-	-	-	65W1300
	M1600-65A	65A1600	-	-	-	-	65W1600

3.2. Do produto fabricado pela indústria doméstica

A peticionária indicou que são produzidos no Brasil laminados planos de aço ao silício, denominados magnéticos, de grão não orientados, totalmente processados, na forma de bobinas, tiras ou chapas. São aços com teor de silício que varia de 0,6% a 6%, sendo que a faixa mais usual é de 1,0% a 3,5%.

Os aços GNO produzidos no Brasil sujeitam-se às mesmas normas internacionais e têm as mesmas características do produto objeto da revisão, descrito no item 3.1.

A peticionária informou que os produtos por ela fabricados apresentam variações relativas às perdas magnéticas máximas garantidas, conforme estabelecido nas normas internacionais e/ou exigido pelos clientes. Os valores limites das perdas magnéticas referem-se ao produto totalmente processado, testado como cortado, sem recozimento para alívio das tensões introduzidas pelo corte, com 50% das amostras cortadas na direção de laminação e 50% na direção transversal.

A Aperam esclareceu ainda que produz todos os tipos de revestimento da norma ASTM A 976, mas que os mais utilizados são:



- CO: acabamento inorgânico de óxidos naturais;
- C3: isolamento orgânico formado por um verniz aplicado à superfície do material;
- C4: isolamento inorgânico formado por um tratamento químico aplicado ao material; e
- C6: isolamento orgânico/inorgânico aplicado à superfície do material.

A Aperam produz e comercializa os aços GNO com largura máxima em torno de 1.080 mm e com espessura mínima de 0,35mm. A empresa pode produzir o material cortado (tiras) com largura mínima de 30 mm. Por questões de produtividade, as bobinas são produzidas com largura acima de 900 mm, sendo, então, cortadas de acordo com as especificações dos usuários/clientes.

O processo produtivo do produto similar envolve etapas semelhantes às aquelas descritas no item 2.1, com a especificidade de que a Aperam utiliza carvão vegetal na produção do ferro-gusa. Outra especificidade é que na etapa de laminação a quente é utilizado um laminador reversível para redução da espessura da chapa produzida, o qual possui uma bobinadeira aquecida em cada extremidade. A peticionária informou também que até a laminação a frio, a linha de produção dos aços GNO da Aperam é compartilhada com outros produtos em maior ou menor escala, em cada uma das fases anteriores: redução, aciaria e laminação a quente. Na laminação a frio, os produtos se dirigem para a laminação a frio de inoxidáveis (aços 3xx e 4xx) ou para a laminação a frio de aços siliciosos (aços GNO e GO), que é a última etapa do processo produtivo. Dessa forma, o compartilhamento na laminação a frio de aços elétricos da Aperam se dá entre aços GNO e GO.

3.3. Da classificação e do tratamento tarifário

O aço GNO é normalmente classificado nos subitens 7225.19.00 e 7226.19.00 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL - NCM, descritos a seguir:

NCM	DESCRIÇÃO	TEC (%)
-----	-----------	---------

7225	Produtos laminados planos, de outras ligas de aço, de largura igual ou superior a 600 mm.	14
7225.1	De aços ao silício, denominados "magnéticos".	
7225.19	Outros.	
7226	Produtos laminados planos, de outras ligas de aço, de largura inferior a 600 mm.	14
7226.1	De aços ao silício, denominados "magnéticos".	
7226.19	Outros.	

Classificam-se nesses subitens tarifários, além do produto sob análise, os aços GNO semiprocessados, que não fazem parte do escopo desta revisão. Além disso, conforme descrito no item 5.1 deste documento, foram identificados produtos indevidamente classificados no referido item tarifário, os quais também foram excluídos dos dados de importação.

Durante o período de análise de dano, a alíquota de Imposto de Importação manteve-se inalterada em 14%, para ambos os subitens tarifários.

Há Acordos de Complementação Econômica (ACE), de Livre Comércio (ALC) e de Preferências Tarifárias (APTR) celebrados pelo Brasil, que reduzem a alíquota do Imposto de Importação incidente sobre o produto sob análise. A tabela a seguir apresenta, por país, a preferência tarifária concedida e seu respectivo Acordo:

Preferências Tarifárias às importações brasileiras - NCM 7225.19.00 e 7226.19.00		
País/Bloco	Base Legal	Preferência Tarifária
Argentina	ACE18 - Mercosul	100%
Bolívia	ACE36-MERCOSUL-Bolívia	100%
Chile	ACE35-MERCOSUL-Chile	100%
Colômbia	ACE59 - MERCOSUL - Colômbia	100%
Cuba	APTR04 - Cuba - Brasil	28%
Equador	ACE59 - MERCOSUL - Equador	69%
Israel	ALC-Mercosul-Israel	90%
México	APTR04 - México - Brasil	20%
Paraguai	ACE18 - Mercosul	100%
Peru	ACE58 - Mercosul - Peru	100%
Uruguai	ACE18 - Mercosul	100%
Venezuela	ACE59 - MERCOSUL - Venezuela	28%



3.4. Da similaridade

O §1º do art. 9º do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece lista dos critérios objetivos com base nos quais a similaridade deve ser avaliada. O §2º desse mesmo artigo estabelece que tais critérios não constituem lista exaustiva e que nenhum deles, isoladamente ou em conjunto, será necessariamente capaz de fornecer indicação decisiva.

O produto objeto da revisão e o produto similar produzido no Brasil são, em geral, produzidos a partir das mesmas matérias-primas, quais sejam, minério de ferro e ligas de ferro-silício. De acordo com informações da petição, os produtores/exportadores utilizam como redutor o coque, enquanto a indústria doméstica utiliza o carvão vegetal. A diferença em relação ao material utilizado como redutor, contudo, não afeta a similaridade do produto. Com efeito, tanto o aço GNO importado quanto o similar produzido no Brasil estão sujeitos às mesmas normas técnicas internacionais, de forma que ambos os produtos apresentam as mesmas características e especificações.

3.5. Das manifestações acerca do produto e da similaridade

Em resposta ao questionário do importador, protocolada em 24 de setembro de 2018, a empresa WEG afirmou que, considerando apenas as propriedades elétricas, o desempenho do produto fabricado pela Aperam seria similar ao do produto importado.

No que se refere à opção pelo produto importado, a WEG informou que adquiriria o aço GNO tanto no mercado interno quanto no mercado externo. Contudo, dentre os principais fatores que determinariam a necessidade de importar, a WEG destacou a ausência de produção nacional de algumas grades de maior perda magnética (50A800 e 50A1300), a ausência de capacidade de produção da Aperam para atender a demanda nacional e o risco de desabastecimento (considerando que a Aperam é a única produtora nacional e que não possuiria capacidade para atender todo o mercado brasileiro, especialmente no que se refere ao aço GNO com revestimento ASTM C5).

Adicionalmente, a WEG destacou que existiria uma grande diferença entre a largura do produto nacional e a do produto importado. De acordo com a empresa, as bobinas ofertadas internacionalmente possuiriam largura de 1.200mm e, quando cortadas internamente pela WEG, gerariam baixo nível de perdas. A Aperam, por sua vez, ofertaria o produto em questão em bobinas com no máximo 1.080mm de largura, o que aumentaria o nível de perdas geradas devido ao descarte de sucatas. Ademais, se a WEG optasse em comprar o produto já cortado, esse procedimento encareceria muito o produto vendido pela Aperam, uma vez que o custo do corte e de parte das perdas geradas seria embutido no valor final. Esses argumentos foram reapresentados em manifestação sobre os dados dos autos, em 15 de maio de 2019.

No tocante ao revestimento, a WEG ressaltou que o fato de a Aperam produzir como revestimento padrão o ASTM C4 reduziria sua capacidade de produzir o revestimento ASTM C5 (que seria o revestimento padrão mundialmente utilizado). Assim, quando da aquisição do produto similar, se faria necessário explicitar a necessidade de revestimento superior ao padrão, com limitação de produção, o que aumentaria o preço do produto ofertado no mercado nacional.

A WEG registrou que a Aperam seria a única usina no mundo a trabalhar com o revestimento ASTM C4 como padrão e que esse revestimento seria muito inferior ao C5, uma vez que aquele deixaria passar 0,50A de uma lâmina para outra, enquanto esse permitiria a passagem de apenas 0,15A. Assim, o revestimento padrão utilizado pela Aperam diminuiria a eficiência energética do motor elétrico fabricado pela WEG.

A empresa também ressaltou que a concentração dos pedidos em um único fornecedor, a possibilidade de sinistro que inviabilize a produção (como a ocorrida em julho de 2018) e a possibilidade de a Aperam priorizar a produção de outros tipos de aço em sua linha de produção seriam fatores extremamente importantes e considerados quando da busca pelo fornecimento do material no mercado externo. Afirmou que a importação independeria dos preços praticados pelos exportadores e não se daria por pura oportunidade. Seria, portanto, uma necessidade inerente à falta de investimentos da Aperam relacionados a ampliação e melhorias de sua linha de produção de aço GNO. Também citou a irregularidade na entrega materiais com revestimento ASTM C5 e grades de baixa perda.

Em 21 de setembro de 2018, em sua resposta ao questionário do importador, a empresa Whirlpool/Embraco afirmou não haver diferenças quanto às propriedades magnéticas do aço GNO importado e o nacional. A Whirlpool/Embraco aplicaria ambos os produtos de forma similar.

Quanto à largura de bobina, afirmou que os aços importados proporcionariam uma maior produtividade no processo de corte, uma vez que os produtos da Aperam teriam restrição de largura de 1082mm. Já todos os produtores/exportadores estrangeiros forneceria produtos com largura de 1200mm. Salientou que seria há anos consumidora dos aços GNO de largura de 1200mm, mas nunca teria havido interesse da Aperam em produzi-los.

Em relação ao revestimento do aço GNO, a empresa Whirlpool/Embraco ressaltou que a Aperam teria capacidade técnica para produzir produtos sob a norma técnica ASTM C4, cujo revestimento exigiria a aplicação de um óleo de estampagem especial e mais caro. Já os produtos internacionais seriam produzidos sob a norma técnica ASTM C5, que não possuiriam restrição técnica de aplicação de óleo solúvel, cujo valor seria mais competitivo. Salientou que a Aperam seria a única produtora de aço GNO no mundo que utilizaria a norma técnica ASTM C4, enquanto todas as outras produtoras usualmente utilizariam a norma ASTM C5.



Ainda sobre esse assunto, a Whirlpool/Embraco informou que a Aperam não teria capacidade técnica de produzir aço GNO sob a norma ASTM C5 porque destinaria apenas uma fração de sua capacidade produtiva para este produto. Tal fato se daria em razão da limitação de sua capacidade instalada, cuja produção é dividida com aços inox e GO (grãos orientados), os quais são priorizados. Para possibilitar a produção sob a norma técnica ASTM C5, a Aperam teria que realizar investimentos em sua planta, mas não teria demonstrado interesse para tanto.

A empresa WEG, em manifestações apresentadas em 25 de março de 2019, para fins de participação em audiência, e em 15 de abril de 2019, relacionadas ao encerramento da fase probatória, e em 15 de maio de 2019, destacou novamente o tema do revestimento do aço GNO, especialmente a respeito das diferenças de aplicação dos aços com revestimento ASTM C4 e ASTM C5, bem como sua ausência de substitutibilidade quando aplicadas nos motores elétricos de alta eficiência produzidos pela empresa.

Em sua visão, muito embora os principais consumidores da peticionária tenham total interesse em adquirir o aço com o revestimento C5, a Aperam não consideraria a demanda por aço com esse revestimento relevante no Brasil. A WEG alegou que esse aço possuiria uma menor perda magnética, o que reduziria a quantidade de energia perdida quando da conversão de elétrica em motora, contribuindo para o aumento de eficiência dos motores.

Assim, com base no catálogo da Aperam, na comparação com o revestimento C5, o valor típico de perda de um aço com revestimento C4 seria mais de três vezes maior, o que comprovaria que o aço GNO majoritariamente ofertado pela Aperam (C4) não possuiria um bom nível de eficiência energética. Ademais, diferentemente do que teria sido alegado pela Aperam, a grossura do revestimento C4 não compensaria a sua perda energética. Ainda de acordo com esse catálogo, o revestimento C4 é inorgânico e usado em aplicações que requerem moderados níveis de isolamento elétrica na superfície.

Conforme alegado pela WEG, a necessidade de adquirir o aço com revestimento C5 poderia ser comprovada pelas inúmeras solicitações da WEG (conforme atas de reuniões anexas aos autos) para que a Aperam produzisse o referido aço e, também, pelas solicitações que não teriam sido atendidas de outros consumidores, como a Embraco.

Ademais, de acordo com a WEG, a nova norma de eficiência energética (Portaria Interministerial no1 de 2017, anexa aos autos) que entrará em vigor em julho próximo aumentará, ainda mais, a demanda por aço GNO de baixa perda, notadamente o aço com revestimento C5.

A WEG afirmou, ainda, que produz uma variedade de aproximadamente 100 mil tipos de motores elétricos, os quais seguem normas técnicas específicas e possuem diferentes valores de eficiência energética. Por essa razão, a WEG trabalharia tanto com o aço GNO da indústria doméstica, majoritariamente com revestimento C4, como também com o produto importado, de revestimento C5, cuja oferta pela indústria doméstica não é suficiente sequer para atender à demanda da WEG.

Ainda sobre esse assunto, a WEG destacou que algumas das normas técnicas para a produção de motores de alta eficiência (API 541 e API 547), anexas aos autos, já trariam, por exemplo, a necessidade de que o motor fosse produzido com aço com revestimento C5.

Assim, a WEG considerou que o conjunto probatório permitiria concluir pela existência de demanda do aço com revestimento C5, demanda essa não atendida pela Aperam. Em sua visão, ainda que exista certo grau de substitutibilidade em alguns casos - como no caso da Embraco - a utilização do aço da indústria doméstica viria acompanhada de novos custos - como a necessidade de utilizar um óleo especial de estampagem.

No que se refere aos problemas de qualidade, a WEG afirmou que os produtos ofertados pela Aperam apresentariam diversos problemas, como falhas no revestimento, o que os tornariam imprestáveis ao uso. A identificação de materiais defeituosos seria diária, o que teria causado bloqueio de recebimento destes produtos, conforme troca de e-mails anexas aos autos. Ademais, de 2017 a 2019, teriam sido registradas [RESTRITO] notas com não conformidade de aço GNO da Aperam (conforme planilha e notas anexas aos autos), totalizando mais de [RESTRITO] toneladas (entre 2016 e 2019), um volume extremamente alto de defeitos. Ademais, de forma a comprovar que os problemas seriam reiterados e não pontuais, a WEG apresentou um conjunto probatório com atas de reuniões entre a WEG e a Aperam, relatórios de não conformidade e correios eletrônicos.



No tocante aos problemas de pontualidade, a WEG alegou ter enfrentado inúmeros problemas em razão do fornecimento de material, realizado de forma atrasada, irregular e descompromissada, especialmente no que se refere ao aço com revestimento C5, conforme correios eletrônicos juntados aos autos. Argumentou que depois de um período com baixa disponibilidade, a Aperam realizaria, repentinamente, entregas de altíssimo volume. Ainda sobre a pontualidade, a WEG reiterou que, com vistas a atender suas demandas e melhor aproveitar os custos da fábrica, mantém um índice de fornecimento de fábrica em patamares próximos à [RESTRITO] %, o que não seria cumprido pela Aperam, conforme documentos anexos aos autos.

Adicionalmente, a WEG informou que, muitas vezes, a peticionária não teria condições de realizar as entregas solicitadas, nos prazos solicitados, mas precisaria receber os valores correspondentes, conforme e-mails anexados aos autos.

Ainda sobre esse assunto, na opinião da WEG, "a depender do fornecimento nacional, as plantas de produção sofreram contínuas paradas que impossibilitaram a continuidade da indústria a jusante no mercado doméstico". Assim, a dependência da indústria doméstica para fornecimento seria extremamente prejudicial.

Em manifestação apresentada ao final da fase probatória, a Embraco alegou a existência de diferença técnica e comercial entre o produto da Aperam e o produto importado, o que afetaria o custo de produção de seus compressores. Em 15 de maio de 2019, a empresa reiterou as suas alegações já apresentadas.

Segundo a Embraco, a largura dos itens produzidos pela Aperam seria inferior ao padrão internacional, o que resultaria em maior desperdício desse produto. Além disso, enquanto o produto importado seria produzido sob a norma técnica ASTM C5, a Aperam produziria sob a norma C4, o que levaria a menor eficiência energética de seus compressores e demandaria a utilização de óleo de estampagem especial. Essas circunstâncias aumentariam seus custos e tornariam seu produto potencialmente menos competitivo na exportação. Nesse sentido, apresentou, anexos aos autos, testes de eficiência energética realizados nos aços GNO nacional e importado antes e depois do processo produtivo.

Em seguida, a importadora passou a descrever seu processo produtivo e o resultado dos testes apresentados. [CONFIDENCIAL]. Com base no exposto no parágrafo anterior, a Embraco refutou a argumentação da Aperam em relação à eficiência energética do aço doméstico. A Aperam teria deixado de mencionar que, [CONFIDENCIAL], o aço GNO similar ganharia pouca eficiência energética e passaria a ocupar a última posição quando comparado com os fornecedores do produto objeto da revisão.

Em sua visão, tão importante quanto o teste de eficiência energética feito no aço GNO ao início do processo produtivo, seria o teste feito após a transformação do produto, que demonstraria que o aço GNO nacional teria a menor eficiência quando comparado às origens investigadas.

A Embraco questionou por que a Aperam não investe em outros produtos, visto que esta não adotou o revestimento C5 por questões econômicas mesmo após a realização de estudos técnicos de viabilidade. Para a importadora, os fatos disponíveis demonstrariam a capacidade reduzida da Aperam para a produção de aço GNO ASTM C5 e a não realização de investimentos nessa linha.

Por fim, a Embraco informou que não teria conseguido homologar o aço GNO de outras origens (exceto China, Coreia e Taipé Chinês) e que estaria restrita à aquisição de aço GNO compatível com seu processo produtivo, o que oneraria sua competitividade. Nesse contexto, apresentou testes de homologação dos produtos originários do Japão e da Alemanha, que comprovariam sua alegação.

Em manifestação apresentada em 15 de maio de 2019, a Embraco contestou as alegações da peticionária quanto ao processo de homologação de novos fornecedores. Segundo exposto pela Embraco, seria de seu interesse homologar o maior número de fornecedores possível, viabilizando alternativas para aquisição do aço GNO de forma saudável e competitiva. Reiterou que o processo de homologação seria longo, caro e muitas vezes levaria à reprovação do produto de novos fornecedores (conforme processo descrito pela empresa nos autos), apesar de isso ser contra a sua cadeia de produção. No entanto, a Embraco teria um elevado padrão de qualidade e só utilizaria em seu processo produtivo produtos que estão dentro dele.



Com relação aos investimentos para modernização da linha de produção da peticionária, para produção de revestimento ASTM C5 como padrão, a Embraco ressaltou que os elementos trazidos aos autos pela Aperam permitiriam concluir que, até o momento, a empresa não iniciou o desenvolvimento da linha de produção. Outras inferências sobre o cronograma da implementação desta linha não poderiam ser feitas, dada a confidencialidade dos documentos.

Em manifestações protocoladas em 15 de abril e 14 de maio de 2019, a Aperam apresentou comentários acerca das alegações das demais partes interessadas relacionadas ao risco de desabastecimento, à eficiência energética do produto, bem como à qualidade do aço GNO produzido pela peticionária.

Sobre o alegado risco de desabastecimento, embora, na visão da Aperam, não tenha sido apresentado pela Embraco como tema da audiência, a peticionária registrou que desabastecimento se relacionaria à escassez de produto, independentemente de sua origem. Tendo em vista que o mercado brasileiro de aços GNO seria tradicionalmente abastecido pelas importações, além da indústria doméstica, não haveria risco de desabastecimento do produto. Destacou que as medidas antidumping, à luz da legislação brasileira, teriam como objetivo tão somente a eliminação dos efeitos danosos decorrentes da prática de dumping. Adicionalmente, esclareceu que risco de desabastecimento equivaleria à escassez de produto, independentemente da origem. O mercado brasileiro de aços GNO seria abastecido por diversos fabricantes exportadores, além da Aperam. Portanto, não haveria e nem nunca teria havido, ao longo de todo o período analisado, desde P1 da investigação original, falta e nem risco de falta de produto no mercado brasileiro.

Ademais, ressaltou que haveria outros fornecedores estrangeiros aptos a fornecer produto de qualidade para o Brasil, como Rússia, Áustria e Índia.

Com relação à dificuldade de homologação de outras origens, alegada pela WEG, a Aperam afirmou que caberia à parte interessada apresentar as regras internas aplicáveis ao processo de homologação e a documentação que demonstraria os resultados obtidos com os referidos processos, a fim de provar de forma irrefutável que determinado fornecedor estrangeiro não foi homologado, esclarecendo as razões para isso.

A Aperam apresentou, como anexo aos autos, [CONFIDENCIAL]. De acordo com a Aperam, no processo de homologação, inicialmente, seriam fornecidas pequenas quantidades e, na sequência, caso o produto atenda aos requisitos estipulados, seriam feitos pedidos em volumes maiores e a remessa do produto seria acompanhada de certificado de qualidade (conforme documento anexo aos autos). Assim, na visão da Aperam, a informação mais relevante que se pode extrair desse anexo diria respeito [CONFIDENCIAL]. Isso demonstraria de forma inequívoca que haveria outros fornecedores estrangeiros aptos a fornecer produto de qualidade para o Brasil. Aliás, esses países já teriam passado a fornecer volume relevante de aços GNO para o Brasil, muito embora essa informação não se reflita nos dados analisados, uma vez que o período de investigação se encerra em setembro de 2017.

Ainda sobre esse tema, a Aperam considerou indispensável que no âmbito deste processo de revisão fosse considerado que a WEG teria reiteradamente apresentado alegações que não se sustentam nos fatos. Nesse sentido, citou as alegações da WEG no processo de interesse público (Nota Técnica no06120/2014/DF COGCI/Seae/MF, de agosto de 2014), quando teria afirmado que o aço GNO originário da Alemanha não teria atendido aos seus padrões de qualidade e teriam sido reprovados nos testes, em 2012.

Destacou, ainda, que, da análise dos dados obtidos ao longo do processo, a substituição de um fornecedor de aços GNO por outro teria sido bastante rápida. Assim, o produto alemão teria se tornado eficiente e adequado aos padrões de qualidade da empresa, passando a constituir produto substituto, tão logo os produtores/exportadores se dispuseram a reduzir significativamente seus preços de venda para o Brasil.

Ainda em relação à WEG, a peticionária ressaltou que, em sua manifestação prévia à audiência, a empresa indicou correspondências eletrônicas tratando de problemas de fornecimento, porém, curiosamente, o tema não foi abordado pela empresa no curso da audiência. Assim, mais uma vez, a empresa a WEG teria se furtado a comentar o fato, devidamente documentado, de que o índice de pontualidade da Aperam, atestado pela própria WEG, seria de 92%, índice que, no entendimento da peticionária, seria bastante elevado e satisfatório.



A Aperam ressaltou, ainda, que nunca negou a existência de problemas pontuais. Porém, ao avaliar a relação entre o volume de produtos vendido para a WEG, que aumentou significativamente ao longo do período de análise, não obstante a significativa redução do consumo nacional aparente, sua conclusão seria de que o nível de problemas encontrado não se encontraria no patamar que pretende a WEG faria crer.

Sobre essa questão, a peticionária destacou que não se trataria de questão relativa à definição do produto objeto da investigação e da similaridade, ou à retomada do dumping e do dano decorrente.

Sobre a alegada diferença técnica e comercial entre o produto da Aperam e o produto importado que afetaria o custo de produção da Embraco, a peticionária ressaltou que a perda de material está relacionada ao plano de corte, razão pela qual o uso de produto importado nem sempre seria mais vantajoso quanto a esse aspecto.

No tocante à capacidade da Aperam para produção de aço GNO ASTM C5, a peticionária ressaltou que embora esse revestimento não seja o seu padrão, contaria, de fato, com capacidade de fornecimento, ainda que reduzida. Acrescentou que teria sido aprovado um investimento (conforme formulário de projeto anexo aos autos) para o aumento da capacidade de produção desse revestimento, previsto para finalização em julho de 2020, quando passará a ser o revestimento padrão da indústria doméstica.

A Aperam informou, ainda, que a afirmação da WEG de que os níveis de eficiência energética determinados pela Portaria Interministerial no1, de 2017, somente seriam obtidos mediante a utilização do revestimento ASTM C5 não refletiria a realidade dos fatos. Com efeito, a mencionada Portaria não indicaria o revestimento a ser utilizado nos aços com os quais são fabricados os produtos elétricos, tão somente fornecendo parâmetros de eficiência energética.

Registrou, também, que não foi disponibilizado pela WEG, até o momento, nenhuma norma internacional sobre eficiência de motores que estipulasse necessidade de uso de revestimento C5 em motores de alto rendimento. As normas API 541 e API 547 apresentadas não seriam exaustivas e não se aplicariam ao mercado brasileiro, já que são normas para o mercado dos Estados Unidos da América, específicas para o segmento de óleo e químico, de motores com potências específicas.

A Aperam acrescentou que o desempenho do motor não estaria relacionado exclusivamente ao revestimento, mas sim, no mínimo, ao conjunto aço e revestimento. Todavia, afirmou que eficiência energética dependeria, também, da quantidade de cobre e alumínio em tal motor.

Ademais, dado que a eficiência energética do motor elétrico se basearia no nível de perda magnética, e que o revestimento teria influência limitada no valor dessa perda, a eficiência da referida Portaria poderia ser alcançada pela utilização de aços com perdas menores. De acordo com a Aperam, já que os aços GNO normalmente utilizados tanto pela Embraco quanto pela Weg não estariam no limite de perda mínima, haveria vários outros aços GNO com perdas menores e que ainda poderiam ser usados para se atingir melhores níveis de eficiência.

Complementou que a perda magnética (relacionada ao aço) seria um indicador tão relevante de eficiência que seria informado em todos os certificados de qualidade. Ademais, da comparação dos valores típicos dos aços (do mesmo grade, ou seja, com o mesmo valor garantido de perda) da Aperam com aços de exportadores da China e da Coreia do Sul, restaria claro que o aço GNO produzido pela peticionária seria o mais eficiente nesse aspecto, conforme tabela comparativa e catálogos anexos aos autos.

A peticionária destacou, ainda, que a WEG teria deixado de mencionar que se referiu a uma medição da corrente elétrica que passa pelo revestimento. Quanto menor esse valor de corrente, melhor, pois significaria que menos corrente elétrica passaria pelo revestimento e que seria gerado mais isolamento para a chapa. Segundo a Aperam, no caso do C5, o valor do material que a WEG adquiriria normalmente (revestimento mais fino) teria valor garantido de 0,563A e típico variando de 0,300 a 0,400A. Portanto, a WEG teria mencionado valores típicos do revestimento C5 grosso (típico 0,150A) e não do revestimento C5 final, adquirido por essa empresa junto à Aperam.

Ainda sobre a questão do revestimento, a Aperam destacou que os argumentos apresentados pela Embraco não diriam respeito ao objeto do processo em questão, tema a respeito do qual a peticionária se manifestará no âmbito do processo de avaliação de interesse público. Porém, ressaltou a



peticionária que tal importadora não teria apresentado dados de custo de produção, razão pela qual, nessas condições, qualquer afirmação sobre aumento de custos em decorrência da aplicação da medida antidumping constituiria mera alegação.

Ainda assim, em relação aos custos de estampagem, esclareceu que haver eventuais diferenças nos custos de uma ou outra alternativa seria normal quando se utiliza mais de uma fonte de matéria-prima. Entretanto, a premissa básica seria que o produto ofertado já estivesse homologado.

Quanto à alegação da Embraco de que perderia competitividade nas exportações quando utilizaria aço da indústria doméstica, a Aperam considerou que tal afirmação não faria sentido. Isso porque a maior parte das suas importações seriam beneficiadas pelo regime de drawback, referindo-se, segundo tal importadora, a aços com revestimento C5. Nesse sentido, se o GNO importado foi utilizado para exportação, os produtos fabricados pela Embraco para o mercado interno, produtos altamente eficientes, utilizariam o aço da Aperam com revestimento C4, restando claro que a alegação da falta de eficiência do revestimento C4 seria uma falácia.

Com relação aos aspectos de qualidade, a Aperam salientou que o crescimento da participação do produto fornecido pela peticionária no consumo da WEG e a avaliação desse fornecimento, atestada pela própria empresa, confirmariam a excelência do produto fabricado pela indústria doméstica e demonstrariam que os argumentos apresentados por essa empresa se basearam exclusivamente no preço.

Adicionalmente, ressaltou que o total informado pela WEG referente a devoluções, entre 2017 e 2019, por não conformidade de aço GNO da Aperam, estaria superestimada, já que o período de investigação da revisão se encerraria em setembro de 2017. Esclareceu que o volume reclamado, nos anos de 2017 e 2018, teria sido de [CONFIDENCIAL] toneladas, ou seja, menos de [RESTRITO] % de todas as vendas à WEG.

Sobre os comentários referentes à Nota Técnica, protocolados em 17 de junho de 2019, a WEG inicialmente apresentou seus esclarecimentos acerca da homologação de novos fornecedores. Sustentou que não teria sido considerado o fato de a origem, finalmente homologada em 2015, ter sido alvo de tentativas de homologação, desde 2012. Afirmou ainda que não houve qualquer comentário Nota Técnica quanto ao fato de a Embraco não ter logrado êxito na homologação deste fornecedor. A empresa disse ainda que, no caso, não se trata de considerar a homologação como um limitador per se, mas sim, tomar o argumento da companhia no sentido de que foi um trabalho efetivamente realizado pelas empresas nos últimos anos, desde a solicitação/imposição inicial do direito antidumping. Concluiu, então, dizendo que o posicionamento na Nota Técnica teria sentido apenas se os argumentos da WEG e da Embraco fossem pela impossibilidade absoluta de homologação dos produtos importados, o que não foi o caso.



Em 17 de junho de 2019 a Embraco apresentou seus comentários após a divulgação da Nota Técnica. Nessa oportunidade, a empresa sustentou que haveria diferenças tanto na forma de apresentação do produto da Aperam como no resultado dos testes de eficiência energética performados no produto, que afetariam o custo de produção dos compressores produzidos pela Embraco. Segundo a empresa, essas diferenças não estariam relacionadas à similaridade, mas sim elementos que impactariam o custo de produção de compressores, como a sucata gerada quando do corte das bobinas, a utilização de revestimento ultrapassado pela Aperam (única empresa no mundo a usar o tipo de revestimento C4 em detrimento do C5), e a baixa eficiência energética do aço GNO nacional em comparação com o importado.

No tocante à homologação de novos fornecedores, a empresa Embraco asseverou que a homologação de novos fornecedores seria mais um dos elementos indicativos de que não há pronta disponibilidade para importação de outras origens. Além da homologação, existem questões relacionadas ao fluxo de comércio de aço GNO das origens produtoras do produto no mundo, questões de abastecimento interno dos mercados pelos produtores de cada país, e questões comerciais como falta de interesse em vender para a Embraco. Sobre o tema, relaciona então características específicas de fornecedores situados no Japão, Rússia, Áustria, Alemanha, França, Índia e EUA.

Em manifestação final protocolada em 17 de junho de 2019, a peticionária a peticionária reiterou suas manifestações anteriores e apresentou sua concordância com a metodologia adotada na Nota Técnica, que estaria de acordo com a legislação brasileira, com a prática reiterada da autoridade brasileira e com os precedentes da OMC.

Nesse sentido, destacou, inicialmente, entendimento a respeito da alegada diferença entre o produto importado e o fabricado pela indústria doméstica no que diz respeito à perda magnética e à largura. Reproduziu trecho de sua manifestação anterior, tendo destacado que a importadora WEG teria apresentado afirmações que não refletiriam as provas obtidas ao longo da revisão. Além de não ter importado grades de alta perda magnética, a WEG não teria considerado que esses produtos podem ser substituídos pelos de média perda ou semi processados (excluídos do escopo).

A Aperam recordou ainda o entendimento de que a largura do produto não afastaria sua similaridade, destacando as principais justificativas trazidas pela Nota Técnica: possuem os mesmos usos e a geração de perda depende do plano de corte.

Sobre o revestimento C5, a Aperam reproduziu a análise já efetuada, especificamente entre os parágrafos 165 a 171 da Nota Técnica, tendo ressaltado que teria apresentado informações detalhadas sobre o início do investimento para tornar esse revestimento como padrão na indústria doméstica, o qual possuiria prazo para conclusão em julho de 2020. Com relação ao consumo desse tipo de aço e a política energética nacional, destacou que a Portaria Interministerial no1, de 2017, não estabeleceria as características do aço e que os limites de eficiência energética que seriam exigidos pela política já seriam atendidos pela Aperam, o que iria de encontro às alegações apresentadas pela WEG.

Sobre a questão da pontualidade alegada pela WEG, reiterou que não teriam sido apresentados documentos que comprovem a alegação de que a empresa exigiria de seus fornecedores índice de pontualidade de [RESTRITO] % e apresentou, em bases confidenciais, os volumes vendidos pela Aperam para a WEG ao longo do período, de forma que o crescimento das aquisições dessa empresa indicariam não haver problemas significativos no relacionamento entre elas.

Além disso, a Aperam indicou que, enquanto teria havido redução do mercado brasileiro de aço GNO, as aquisições da WEG junto à indústria doméstica teriam aumentado, impulsionadas pela queda de seus preços, o que contrariaria os argumentos apresentados pela WEG.

3.6. Dos comentários acerca das manifestações

Inicialmente, é importante destacar que neste documento somente serão objeto de análise manifestações e provas que digam respeito ao produto e à similaridade no contexto da análise de dumping, dano e nexa de causalidade no âmbito da revisão. As demais manifestações e os elementos probatórios relacionados a interesse público serão analisados no âmbito do processo SEI no12600.103971/2019-49 em curso, referente à avaliação de interesse público sobre a medida antidumping, em revisão, e sobre eventual aplicação de medida antidumping sobre as importações da Alemanha, desde que constantes nos autos do mencionado Processo.

No que se refere a manifestação da WEG sobre a necessidade de importar em razão da ausência de produção nacional de algumas grades de maior perda magnética, destaque-se que, da análise do questionário do importador, não foram identificadas importações das origens analisadas de grades de alta perda magnética. Ademais, verificou-se, do exame das informações de venda da indústria doméstica, que as grades adquiridas pela WEG das origens analisadas ([CONFIDENCIAL]) foram igualmente adquiridas no mercado doméstico, durante todo período de análise, [CONFIDENCIAL]. Nesse sentido, os dados constantes dos autos não corroboram as informações prestadas pela empresa WEG nesse ponto.

Com relação a eventuais diferenças no produto relacionadas à largura da bobina, cumpre esclarecer que diferentes larguras não descaracterizam a similaridade dos produtos, visto que tanto o produto importado quanto o produzido pela indústria doméstica se enquadram no escopo da definição de produto analisado, qual seja, ambos possuem largura igual ou superior a 600 mm. Adicionalmente, tratam-se do mesmo aço, já que ambos são, em geral, produzidos a partir das mesmas matérias-primas, estão sujeitos às mesmas normas técnicas internacionais, de forma que ambos os produtos apresentam as mesmas características e especificações, conforme análise constante do item 3.4.

No tocante ao tema do revestimento do aço GNO, especialmente a respeito das diferenças de aplicação dos aços com característica de revestimento ASTM C4 e ASTM C5, ressalte-se que pequenas diferenças são inerentes a produtos que apresentam algum tipo de variação de modelo, de forma a atender às demandas dos clientes, não comprometendo a similaridade desses produtos.



Sobre esse aspecto, mais uma vez, é importante lembrar que em sua resposta ao questionário do importador, a empresa Embraco afirmou não haver diferenças quanto às propriedades magnéticas do aço GNO importado e o nacional e que aplicaria ambos os produtos de forma similar (muito embora a empresa tenha afirmado ao longo do processo haver diferenças de eficiência energética, que afetariam o custo de produção).

Deva-se frisar que o Acordo Antidumping não estabelece que o produto objeto da investigação e o similar nacional têm que ser exatamente iguais, de modo que a variedade de tipos do produto similar pode ser inferior ou mesmo superior à do produto objeto, sem que isto necessariamente acarrete alterações no escopo da investigação.

Tampouco o Regulamento Brasileiro faz tal exigência. Nos termos do art. 9 do Decreto 8.058, de 2013, considera-se produto similar produto que, embora não exatamente igual sob todos os aspectos, apresente características muito próximas às do produto objeto da investigação.

Nesse contexto, considerando que os tipos de revestimento do aço GNO podem afetar a comparação de produtos de modelos diferentes, essa característica foi refletida na categorização dos produtos (CODIP) efetuada nessa revisão. Nesse ponto, cumpre destacar que se trata da última característica do CODIP, considerada, portanto, a menos relevante, já que a combinação do CODIP reflete, em ordem decrescente, a importância de cada característica do produto. Ademais, não foi apresentada qualquer manifestação contrária a essa classificação pelas partes interessadas.

Em que pese a capacidade reduzida da indústria doméstica em produzir um tipo de revestimento (sob a norma técnica ASTM C5), conforme admitido pela própria Aperam, o fato de não haver produção doméstica significativa de produto idêntico ao importado, ou de modelos específicos, não enseja a sua exclusão do escopo da investigação. Como dito anteriormente, não há exigência, nas normas nacionais ou multilaterais, de que a indústria doméstica produza todos os tipos de produtos importados ou de que estes sejam idênticos aos fabricados pela indústria doméstica para que sejam tidos como similares.

Ainda que as diferenças nas características de revestimento do aço GNO afetem, efetivamente, fatores produtivos e econômicos do equipamento elétrico fabricado a partir do aço GNO, conforme se extrai das manifestações das empresas WEG e Embraco, vale ressaltar que essas diferenças não trazem qualquer alteração relevante nos critérios de similaridade do art. 9 do Regulamento. O fato de um tipo de produto eventualmente exigir ajustes para sua utilização no processo produtivo, como a aplicação de um óleo de estampagem no caso do aço GNO sob a norma técnica ASTM C4, tal como afirmado pela Embraco, é absolutamente normal. Esse ajuste, marginal diante de todas as características que identificam um aço como sendo GNO, apenas reforça a similaridade entre eles.

Cumpre destacar, ainda, que, em sede de manifestação final, a empresa Embraco reiterou que as diferenças na forma de apresentação do produto e nas características de revestimento não estariam relacionadas à similaridade do produto, mas sim a elementos que impactariam o custo de produção de seus compressores.

Ressalte-se que estas diferenças foram tratadas no âmbito da avaliação de interesse público, além das questões relacionadas ao risco de desabastecimento (problemas técnicos, diferenças de qualidade entre produtos e atrasos no fornecimento de aço GNO). Nenhum destes pontos, contudo, foi capaz de afastar a similaridade entre os produtos mencionados.

Sobre a necessidade de homologação de novos fornecedores, é importante pontuar que a necessidade de realização de nova homologação do produto não pode, por si só, ser considerada um limitador para a importação de outras origens. É importante destacar, contudo, que é um tema pertinente ao interesse público. Assim, as questões levantadas pelas partes em suas manifestações finais, inclusive o fato de a Embraco não ter logrado êxito na homologação de novos fornecedores, o que poderia representar um elemento indicativo de indisponibilidade para importação de outras origens, foram consideradas no âmbito do processo supramencionado.

Com relação à nova norma de eficiência energética (Portaria Interministerial nº1 de 2017), que traz requisitos mínimos de rendimento de alguns tipos motores, não ficou comprovado que o tipo revestimento ASTM C5 seria determinante para que tais requisitos fossem cumpridos. Ainda que, em razão



da melhora do isolamento da chapa, esse revestimento possa aumentar a eficiência dos motores, como alegado pela WEG, não foram apresentados elementos probatórios que comprovassem que essa eficiência não poderia ser alcançada pela utilização de aços com baixas perdas magnéticas.

3.7. Das conclusões a respeito do produto e da similaridade

O art. 9º do Decreto nº 8.058, de 2013, dispõe que o termo "produto similar" será entendido como o produto idêntico, igual sob todos os aspectos ao produto objeto da investigação ou, na sua ausência, outro produto que, embora não exatamente igual sob todos os aspectos, apresente características muito próximas às do produto objeto da investigação.

Dessa forma, diante das informações apresentadas e da análise constante nos itens anteriores deste documento, concluiu-se que o produto produzido no Brasil é similar ao produto objeto da investigação, nos termos do art. 9º do Decreto nº 8.058, de 2013.

4. DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

Segundo o art. 34 do Decreto nº 8.058, de 2013, o termo indústria doméstica será interpretado como a totalidade dos produtores do produto similar doméstico. Nos casos em que não for possível reunir a totalidade destes produtores, o termo indústria doméstica será definido como o conjunto de produtores cuja produção conjunta constitua proporção significativa da produção nacional total do produto similar doméstico.

Tendo em vista que a peticionária consiste na única produtora nacional do produto similar doméstico, definiu-se como indústria doméstica a linha de produção de aço GNO da Aperam, a qual representa 100% da produção nacional do produto similar doméstico.

5. DA CONTINUAÇÃO DUMPING

De acordo com o art. 7º do Decreto nº 8.058, de 2013, considera-se prática de dumping a introdução de um bem no mercado brasileiro, inclusive sob as modalidades de drawback, a um preço de exportação inferior ao valor normal.

De acordo com o art. 107 c/c o art. 103 do Decreto nº 8.058, de 2013, a determinação de que a extinção do direito levaria muito provavelmente à continuação ou à retomada do dumping deverá basear-se no exame objetivo de todos os fatores relevantes, incluindo a existência de dumping durante a vigência da medida (itens 5.1 e 5.2); o desempenho do produtor ou exportador (item 5.3); alterações nas condições de mercado, tanto do país exportador quanto em outros países (item 5.4); e a aplicação de medidas de defesa comercial sobre o produto similar por outros países e a consequente possibilidade de desvio de comércio para o Brasil (item 5.5). Todos estes fatores serão então devidamente analisados neste Documento. Por fim, será apresentada a conclusão acerca da continuação do dumping (item 5.6).

5.1. Da continuação do dumping para efeito do início da revisão

Segundo o art. 106 do Decreto nº 8.058, de 2013, para que um direito antidumping seja prorrogado, deve ser demonstrado que sua extinção levaria muito provavelmente à continuação ou à retomada do dumping e do dano dele decorrente.

A fim de se verificar a existência de probabilidade de continuação ou retomada da prática de dumping nas exportações para o Brasil de aço GNO, originárias da China, da Coreia do Sul e de Taipé Chinês, utilizou-se o período de outubro de 2016 a setembro de 2017.

Constatou-se que as importações das origens analisadas foram realizadas em quantidades representativas durante o período de continuação/retomada de dumping. Por essa razão, analisou-se a probabilidade de continuação de dumping nas exportações das origens analisadas.

5.1.1. Da China

5.1.1.1. Do valor normal da China para fins de início

Nos termos do item "iii" do Art. 5.2 do Acordo Antidumping, incorporado ao ordenamento jurídico brasileiro por meio do Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994, a petição deverá conter informação sobre os preços pelos quais o produto em questão é vendido quando destinado ao consumo no mercado doméstico do país de origem ou de exportação ou, quando for o caso, informação sobre os preços pelos quais o produto é vendido pelo país de origem ou de exportação a um terceiro país ou sobre o preço construído do produto.



Nesse sentido, para fins de início da revisão, apurou-se o valor normal construído a partir da estrutura de custos da indústria doméstica, já que essa afirmou não dispor, até aquele momento, de informação mais precisa acerca dos preços praticados na China. De acordo com a Aperam, os aços GNO não têm preços divulgados em publicações internacionais especializadas e a peticionária tampouco logrou obter faturas de vendas no mercado interno chinês.

Cumprido ressaltar que na petição, a Aperam afirmou que a formação de preços e custos no mercado interno chinês seriam fortemente influenciados por políticas governamentais e que pretendia, ao longo do processo de revisão, demonstrar a existência de significativas distorções no mercado interno chinês do produto em questão. Nesse sentido, a peticionária apresentou, para fins de determinação de dumping da China para efeito de início da revisão, sugestão de valor normal construído nesse país.

Dessa forma, para fins de apuração do valor normal da China do início da revisão, optou-se pela metodologia de construção do valor normal no país exportador, com base nos documentos e dados fornecidos pela peticionária, a partir de um valor razoável dos custos de produção, acrescidos de montante a título de despesas gerais, administrativas, financeiras e de vendas, bem como de um montante a título de lucro.

Os custos de produção foram apurados com base no consumo específico médio dos principais itens de custo de fabricação de uma tonelada de aço GNO e nos preços desses itens constantes de publicações especializadas. Os montantes de despesas e lucro foram obtidos com base nos demonstrativos financeiros da fabricante chinesa Baosteel Group Corporation.

O processo produtivo do aço GNO, como descrito pela peticionária, é iniciado com a utilização de sucata ou com a produção do ferro-gusa. A Aperam alega que as empresas das origens investigadas utilizam o ferro-gusa, produto fabricado pelas siderúrgicas a partir da inserção nos altos fornos de uma combinação de fontes de ferro (pelotas de ferro, minério de ferro granulado e sinter), além dos agentes redutores (carvão mineral, coque e finos de carvão).

A peticionária também adotou como premissas a fabricação própria de ferro-gusa pelas siderúrgicas chinesas e a utilização de coqueiras. Devido a diferenças de processo produtivo entre a planta da Aperam e as dos demais produtores de aço GNO, referentes à utilização de carvão mineral no caso destes e à de carvão vegetal no caso daquela, a empresa apresentou índices de rendimento das fontes de ferro e de carvão mineral da usina siderúrgica da ArcelorMittal, em Tubarão. Os referidos índices foram validados quando da verificação in loco na empresa Aperam por meio de videoconferência com os representantes da ArcelorMittal.

Para as fontes de ferro, a empresa utilizou dados da publicação especializada em mercado global de aço, de metais não-ferrosos e de sucata, Metal Bulletin, da qual é assinante. Para pelotas de ferro, na condição CFR Qingdao (China), utilizou-se a média dos preços mensais de outubro de 2016 a setembro de 2017 da opção Iron Ore Pellet Index cfr Qingdao (65% Fe) \$ per dry metric tonne weekly index.

Para o Sinter, a empresa esclareceu que esse material é geralmente produzido pelas próprias siderúrgicas, por meio do processo de sinterização, que se trata da aglomeração em torrões de finos de ferro (sinter feed), fundentes, finos de carvão e coque. O sinter seria a principal fonte de ferro para a produção do ferro-gusa, mas sem cotação no mercado. De forma conservadora, a empresa adotou o preço do sinter como idêntico ao preço do sinter feed. Para este, a partir de dados da publicação Metal Bulletin, utilizou-se a opção Index of spot market Iron Ore prices delivered to China, normalized to Qingdao and 62% Fe US \$ per tonne Daily, com preços diários para P5.

A terceira fonte de ferro, minério de ferro granulado, tampouco dispunha de cotação na publicação Metal Bulletin. A empresa construiu o preço do granulado por meio da média mensal do preço do sinter feed, somada a um valor de prêmio sobre o teor de ferro do sinter feed, obtido a partir dos preços diários disponíveis na publicação para a opção Lump Premium US\$ cents/dmtu CFR Qingdao, então multiplicado por 62%, referentes ao teor de ferro que a empresa adotou como usual para o minério granulado. O prêmio do minério (em US\$/t) é obtido pela seguinte fórmula:

$$\text{Prêmio em US\$/t} = \text{Prêmio em US\$ cents/dmtu} * 62\% (\text{teor de ferro no sinter feed})$$



Para a determinação do índice de consumo de fontes de ferro e de carvão mineral na produção do ferro-gusa, tendo em vista que a Aperam não consome carvão mineral, foi apresentado o índice de consumo da usina de Tubarão, do grupo ArcelorMittal, que teria composição de fontes de ferro e carvão mineral muito similares às principais usinas siderúrgicas do mundo. A peticionária informa que, apesar de atuarem no Brasil de forma independente, ArcelorMittal e Aperam têm o mesmo sócio controlador no exterior. Esclareceu ainda que a composição de fontes de ferro utilizadas no alto forno da usina de Tubarão tem desempenho estável ao longo do tempo, com variações pouco significativas nos volumes físicos.

Para obtenção do consumo das fontes de ferro por tonelada de aço GNO, a peticionária também considerou o seu rendimento no processo produtivo. Cabe observar que foi utilizado para ajustar o consumo das fontes de ferro, do carvão mineral e da bonificação de sucata na produção de ferro-gusa o índice de rendimento médio da placa de aço silicioso da Aperam [CONFIDENCIAL], a mais representativa na produção de aço GNO, equivalendo a aproximadamente 90% do total produzido.

Para a produção de uma tonelada de aço GNO, utiliza-se [CONFIDENCIAL] tonelada de placa de aço silicioso, oriunda da etapa da aciaria. Dessa forma, a placa apresenta [CONFIDENCIAL] % de rendimento.

Portanto, o custo relativo às fontes de ferro na produção de aço GNO é composto da seguinte forma:

Custo das fontes de ferro	
a. Preço sinter (US\$/t)	[RESTRITO]
b. Consumo sinter (kg/t gusa)	[CONFIDENCIAL]
c. Custo sinter (US\$/t gusa) = a*b/1000	[CONFIDENCIAL]
d. Preço pelota (US\$/t)	[RESTRITO]
e. Consumo pelota (kg/t gusa)	[CONFIDENCIAL]
f. Custo pelota (US\$/t gusa) = d*e/1000	[CONFIDENCIAL]
g. Preço minério granulado (US\$/t)	[RESTRITO]
h. Consumo minério granulado (kg/t gusa)	[CONFIDENCIAL]
i. Custo minério granulado (US\$/t gusa) = g*h/1000	[CONFIDENCIAL]
j. Custo total fontes de minério (US\$/t gusa) = c+f+i	[CONFIDENCIAL]
k. Coeficiente de rendimento (t gusa/t aço GNO)	[CONFIDENCIAL]
l. Custo total fontes de ferro/t GNO = j*k	[CONFIDENCIAL]



A produção do ferro-gusa, conforme o consumo da usina de Tubarão, requer, além das fontes de ferro, coque injetado e injeção de finos de carvão PCI. Foi considerado o consumo total de carvão mineral, que antes é transformado em coque (hard coking coal), e carvão mineral PCI, utilizado na injeção de finos de carvão mineral no alto forno.

Os preços mensais relativos ao carvão mineral para coque foram obtidos pela Aperam da publicação Metal Bulletin, por meio da opção Coking Coal Index - Hard Coking Coal \$ per tonne CFR Jingtang Mid (USD) para o período de outubro de 2016 a setembro de 2017.

A peticionária utilizou os preços do carvão mineral PCI oriundo da Austrália, advindas da publicação especializada Asian Metals, na condição CFR China, por meio da opção PCI coal australian A9%;V 11% CFR China RMB/t. Os preços do carvão mineral PCI obtidos da referida publicação estavam em RMB/t, tendo sido convertidos para US\$/t com base nas cotações mensais disponibilizadas pelo Banco Central do Brasil.

O preço médio de cada tipo de carvão mineral foi multiplicado pelo consumo da usina de Tubarão, em quilogramas por tonelada de gusa produzido. Para se chegar ao consumo em quilograma de carvão mineral por tonelada de aço GNO produzido foi adotado o rendimento do processo de produção de aço GNO equivalente a [CONFIDENCIAL], conforme já informado anteriormente relativamente ao consumo de fontes de ferro.

A tabela a seguir demonstra a construção do custo total do carvão mineral:

Custo do carvão mineral	
a. Preço carvão mineral coqueificável (US\$/t)	[RESTRITO]

b. Consumo (kg/t GNO)	[CONFIDENCIAL]
c. Custo carvão mineral coqueificável (US\$/t GNO) = a*b/1000	[CONFIDENCIAL]
d. Preço carvão mineral PCI (US\$/t)	[RESTRITO]
e. Consumo (kg/t GNO)	[CONFIDENCIAL]
f. Custo carvão mineral PCI (US\$/t GNO) = d*e/1000	[CONFIDENCIAL]
g. Custo total carvão mineral (US\$/t GNO) = c+f	[CONFIDENCIAL]

Para a produção dos aços siliciosos, são adicionadas ligas de ferro ao ferro-gusa na etapa de aciaria. A Aperam informou que utiliza como fontes de silício: ferro silício (FeSi) standard, ferro silício (FeSi) especial de alta pureza (HP) e silício metálico. É também utilizada uma liga de ferro manganês alto carbono. Para os preços de ferro silício standard, a empresa usou dados da publicação paga Commodity Research Unit (CRU) Monitor - Bulk Ferroalloys. Os preços mensais utilizados referiam-se à opção Ferrosilicon 75% DAP China US\$/t.

No caso do ferro silício especial de alta pureza (HP), tendo em vista que não há publicação que informe os preços de tal matéria-prima, foi utilizada uma correlação de 130% em relação ao preço do ferro silício (FeSi) standard, o que, de acordo com a peticionária, estaria de acordo com a prática comum no mercado.

Ainda com base nos dados da publicação CRU, os preços do silício metálico foram retirados da opção SiliconMetal 5.5.3 DAP China US\$ com preços mensais para o período.

Para a definição dos índices de consumo, foram utilizados aqueles da própria peticionária, no período analisado. O custo relativo às fontes de silício na produção dos aços GNO consta da tabela a seguir:

Custo das fontes de silício	
a. Preço FeSi standard (US\$/t)	[RESTRITO]
b. Consumo (kg/t GNO)	[CONFIDENCIAL]
c. Custo FeSi standard (US\$/t GNO) = a*b/1000	[CONFIDENCIAL]
d. Preço FeSi especial (US\$/t)	[RESTRITO]
e. Consumo (kg/t GNO)	[CONFIDENCIAL]
f. Custo FeSi especial (US\$/t GNO) = a*b/1000	[CONFIDENCIAL]
g. Preço silício metálico (US\$/t)	[RESTRITO]
h. Consumo (kg/t GNO)	[CONFIDENCIAL]
i. Custo silício metálico (US\$/t GNO) = a*b/1000	[CONFIDENCIAL]
l. Custo total fontes de silício/t GNO = c + f + i	[CONFIDENCIAL]



Para a liga de ferro-manganês, utilizaram-se os preços mensais da publicação CRU para P5 correspondentes à opção HC FeMn 75% Delivery China Domestic US\$/t.

O índice de consumo do ferro manganês na aciaria foi obtido a partir dos dados da própria peticionária. Para a produção de uma tonelada de aço GNO são necessários [CONFIDENCIAL] kg de ferro manganês. O custo do ferro manganês está demonstrado na tabela a seguir:

Custo do ferro manganês	
a. Preço FeMn (US\$/t)	[RESTRITO]
b. Consumo (kg/t GNO)	[CONFIDENCIAL]
c. Custo FeMn (US\$/t GNO) = a*b/1000	[CONFIDENCIAL]

Como já referido anteriormente, para a produção de uma tonelada de aço GNO utiliza-se [CONFIDENCIAL] t de placas de aço silicioso. Como a sucata de aço é reaproveitada no processo, tem-se, então, uma bonificação de sucata equivalente a [CONFIDENCIAL] kg/t de aço GNO. O preço da sucata foi retirado da publicação Asian Metal, para P5, relativo à média dos preços mensais da opção Steel Scrap HMS 8mm min Wuxi China RMB/mt. Os preços obtidos da referida publicação estavam em RMB/mt, tendo sido convertidos para US\$/t com base nas cotações mensais disponibilizadas pelo Banco Central do Brasil.

A bonificação relativa à sucata é apresentada na tabela a seguir:

Bonificação de sucata	
a. Preço total sucata (US\$/t)	[RESTRITO]
b. Bonificação (kg/t GNO)	[CONFIDENCIAL]
c. Bonificação (US\$/t GNO) = a*b/1000	[CONFIDENCIAL]

Sobre o consumo de energia elétrica, a Aperam levantou os preços de energia elétrica para indústrias por quilowatt/hora na China, conforme disponibilizado no relatório Electricity Costs of Energy Intensive Industries de 2015, da publicação Energia Fraunhofer. A conversão do preço da energia em euros para dólares estadunidenses foi realizada utilizando-se a taxa média de câmbio oficial publicada pelo Banco Central do Brasil referente ao período de revisão.

O consumo de energia elétrica foi calculado com base nos índices de consumo da peticionária em cada estágio de produção, de modo a se ter o consumo em kWh/t de aço GNO produzido.

Ressalte-se que houve uma pequena correção no resultado do custo de energia elétrica, com acréscimo de dezoito centavos de dólares estadunidenses. A tabela a seguir apresenta o custo da energia elétrica na China:

Custo da energia elétrica	
a. Preço Energia Elétrica (US\$/kWh)	0,073
b. Índice de consumo (kWh/t GNO)	[CONFIDENCIAL]
c. Custo Energia Elétrica (US\$/t GNO)	[CONFIDENCIAL]

A apuração do custo relativo a outras utilidades foi realizada considerando a relação entre os dispêndios por tonelada com outras utilidades e aqueles com energia elétrica da peticionária, no período analisado. Esse índice foi então multiplicado pelo preço da energia elétrica da China, obtido conforme metodologia anteriormente descrita, chegando-se ao custo de outras utilidades.

Foi esclarecido ainda que as plantas siderúrgicas consomem diversas utilidades, tais como gases de alto forno, gás natural ou gás de coqueria, oxigênio, nitrogênio, hidrogênio, vapor, água, derivados de petróleo, ácido clorídrico, ar comprimido etc. As usinas a coque, como é o caso das chinesas, geram gás de alto forno e gás de coqueria. Já a Aperam, que utiliza carvão vegetal, gera apenas o gás de alto forno, e utiliza gás natural em substituição ao gás de coqueria. Dessa forma, o gasto com gás natural, incluído no custo de utilidades da peticionária, foi deduzido do cálculo de utilidades para construção do valor normal. A tabela a seguir demonstra a construção do custo de outras utilidades:

Custo de outras utilidades	
a. Outras utilidades - custo Aperam (R\$/t)	[CONFIDENCIAL]
b. Energia elétrica - custo Aperam (R\$/t)	[CONFIDENCIAL]
c. Relação a/b (%)	[CONFIDENCIAL]
d. Custo da energia elétrica na China (US\$/t)	[CONFIDENCIAL]
e. Custo outras utilidades (US\$/t) = c*d	[CONFIDENCIAL]

A correção no resultado do custo da energia elétrica causou aumento de quinze centavos de dólares estadunidenses no custo de outras utilidades inicialmente reportado pela peticionária.

A peticionária informou que são utilizados outros materiais na produção do aço GNO, como o fundente. Esse material é utilizado com o propósito de reduzir a temperatura de fusão do minério, além de retirar as impurezas existentes no minério, formando uma escória mais fluida. No caso da Aperam, os principais fundentes são a cal e a cal dolomítica. Para apuração do custo com outros materiais, foi considerada a relação entre o dispêndio com fundentes e o dispêndio com matérias-primas (minérios, redutores e ligas) por tonelada da peticionária no período analisado. Esse índice foi então multiplicado pelo resultado da soma dos custos de minérios, carvão, bonificação de sucata e ligas apurados para China, conforme metodologia anteriormente descrita. A tabela a seguir apresenta a apuração do custo com outros materiais para a China:

Custo de outros materiais



a. Outros materiais - custo Aperam (R\$/t)	[CONFIDENCIAL]
b. Matérias-primas - custo Aperam (R\$/t)	[CONFIDENCIAL]
c. Relação a/b (%)	[CONFIDENCIAL]
d. Custo das matérias-primas na China (US\$/t)	[CONFIDENCIAL]
e. Custo outros materiais (US\$/t) = c*d	[CONFIDENCIAL]

Os outros custos variáveis se referem a insumos, refratários e serviços, diretamente ligados à produção do aço GNO. Os refratários são isolantes térmicos ou químicos utilizados no revestimento de todos os vasos e fornos siderúrgicos, enquanto os insumos são uma miscelânea de produtos utilizados ao longo do processo produtivo, tais como estrados de madeira, tiras plásticas de embalagem, cilindros de laminação, graxas etc. Em relação aos serviços, a peticionária esclareceu que praticamente todas as usinas siderúrgicas terceirizam serviços que não exigem uma expertise própria, visando reduzir custos. Os serviços considerados nesta rubrica são apenas aqueles ligados diretamente à produção.

Para o cálculo do valor dos outros custos variáveis, foram utilizados os dados relativos ao custo de produção de aço GNO da Aperam. Considerou-se a relação entre o dispêndio com outros custos variáveis e o total dos custos variáveis, exceto outros custos variáveis (total obtido pela soma dos custos da energia elétrica, das outras utilidades, das matérias-primas, dos outros materiais), por tonelada da peticionária no período analisado. Esse índice foi então multiplicado pela soma dos custos variáveis apurados para China, os quais não incluem os outros custos variáveis. A tabela a seguir demonstra esse cálculo:

Outros custos variáveis	
a. Outros custos variáveis - custo Aperam (R\$/t)	[CONFIDENCIAL]
b. Custos variáveis, exceto outros custos variáveis - custo Aperam (R\$/t)	[CONFIDENCIAL]
c. Relação a/b (%)	[CONFIDENCIAL]
d. Custo variáveis na China, exceto outros custos variáveis (US\$/t)	[CONFIDENCIAL]
e. Outros custos variáveis (US\$/t) = c*d	[CONFIDENCIAL]



Para calcular o custo da mão de obra, a peticionária apresentou os dados de salário médio por hora da indústria na China, conforme disponibilizados no sítio eletrônico Trading Economics. Foram consideradas 44 horas semanais, 4,2 semanas por mês e 12 meses, totalizando 2.217,60 horas por ano.

Em P5, a produção de GNO da peticionária totalizou [RESTRITO] de toneladas. A quantidade, inicialmente apresentada como 361 empregados diretos e indiretos, foi corrigida para [RESTRITO] empregados envolvidos direta e indiretamente na linha de produção de aço GNO, durante a verificação in loco. Portanto, tem-se que cada empregado produz [RESTRITO] toneladas/hora. Assim, para se produzir uma tonelada de aço GNO, seriam necessárias [RESTRITO] horas de trabalho por empregado direito e indireto. Multiplicou-se então esse índice de produtividade pelo valor do salário da China, chegando-se ao valor do custo de mão de obra, conforme tabela a seguir.

Custo de mão de obra	
a. Horas trabalhadas por empregado por tonelada - Aperam (horas/t)	[RESTRITO]
b. Salário por hora na China (US\$/hora)	3,92
c. Custo total de mão de obra direta e indireta (US\$/t) = a*b	[RESTRITO]

Para o cálculo do valor dos outros custos fixos, foram utilizados os dados relativos ao custo de produção de aço GNO da Aperam. Cabe esclarecer que os demais custos fixos são compostos por gastos com capacitação e desenvolvimento dos empregados da produção indireta e manutenção, serviços contratados (como tecnologia da informação, manutenção etc.), consumo de materiais (como materiais de consumo, uniformes, dentre outros), despesas tributárias e outras despesas (como aluguéis diversos de máquinas, linhas telefônicas etc.).

Considerou-se a relação entre o dispêndio com outros custos fixos e o custo total da peticionária, exceto os outros custos fixos e a depreciação, por tonelada, no período analisado. Esse índice foi então multiplicado pelo custo total da China, sem considerar depreciação e outros custos fixos.

Ressalta-se que, devido à correção da quantidade de mão de obra indireta, houve alteração no custo fixo da Aperam, inicialmente reportado como R\$[CONFIDENCIAL] por tonelada. A tabela a seguir demonstra esse cálculo:

Outros custos fixos	
a. Outros custos fixos - custo Aperam (R\$/t)	[CONFIDENCIAL]
b. Custos total, exceto outros custos fixos e depreciação - custo Aperam (R\$/t)	[CONFIDENCIAL]
c. Relação a/b (%)	[CONFIDENCIAL]
d. Custo total na China, exceto outros custos fixos e depreciação (US\$/t)	[CONFIDENCIAL]
e. Outros custos fixos (US\$/t) = c*d	[CONFIDENCIAL]

Conforme já mencionado, para determinação das despesas, depreciação e lucro, tomaram-se como base os demonstrativos financeiros publicados da empresa Baosteel Group Corporation, que compreenderam o período de outubro de 2016 a setembro de 2017. As rubricas referentes às despesas gerais e administrativas, despesas comerciais, resultado financeiro, outras despesas/receitas, depreciação e margem de lucro foram calculadas como um percentual do custo do produto vendido. Os percentuais encontrados foram então aplicados ao custo de fabricação apurado para a China, conforme demonstrado na tabela a seguir:

Despesas, depreciação e margem de lucro	
a. Despesas gerais e administrativas (%)	4,0
b. Despesas comerciais (%)	1,1
c. Resultado financeiro (%)	0,9
d. Depreciação (%)	6,6
e. Margem de lucro (%)	7,0
f. Custo de fabricação da China (US\$/t)	[RESTRITO]
g. Despesas gerais e administrativas (US\$/t) = a*f	[RESTRITO]
h. Despesas comerciais (US\$/t) = b*f	[RESTRITO]
i. Resultado financeiro (US\$/t) = c*f	[RESTRITO]
j. Depreciação (US\$/t) = d*f	[RESTRITO]
k. Margem de lucro (US\$/t) = e*f	[RESTRITO]



Haja vista o ajuste realizado no custo da energia elétrica, o custo de fabricação da China sofreu aumento de quarenta e oito centavos de dólares estadunidenses em relação ao valor reportado pela peticionária.

Desse modo, para fins de início da revisão, apurou-se o valor normal construído para a China, conforme a metodologia descrita anteriormente. O resultado, qual seja US\$ 810,98/t (oitocentos e dez dólares estadunidenses e noventa e oito centavos por tonelada), resta demonstrado na tabela a seguir.

Valor normal construído (US\$/t)	
a. Custo total fontes de ferro (sinter + minério + pelota)	[CONFIDENCIAL]
b. Custo total carvão mineral	[CONFIDENCIAL]
c. Custo total fontes de silício (FeSi + Si metálico)	[CONFIDENCIAL]
d. Custo total FeMn	[CONFIDENCIAL]
e. Bonificação de sucata	[CONFIDENCIAL]
f. Custo Total Matérias-Primas (a + b + c + d + e)	[RESTRITO]
g. Custo total energia elétrica	[CONFIDENCIAL]
h. Custo total outras utilidades	[CONFIDENCIAL]
i. Custo total utilidades (g + h)	[RESTRITO]
j. Outros materiais	[CONFIDENCIAL]
k. Outros custos variáveis	[CONFIDENCIAL]
l. Total custos variáveis (f + i + j + k)	[RESTRITO]
m. Custo total mão de obra operacional	[RESTRITO]
n. Outros custos fixos	[CONFIDENCIAL]

o. Despesas gerais e administrativas	[RESTRITO]
p. Despesas comerciais	[RESTRITO]
q. Resultado financeiro	[RESTRITO]
r. Total despesas (o + p + q)	[RESTRITO]
s. Depreciação	[RESTRITO]
t. Margem de lucro	[RESTRITO]
u. Valor normal construído ex fabrica (l + m + n + s + t + u)	810,98

5.1.1.2. Do preço de exportação da China para fins de início

O preço de exportação, caso o produtor seja o exportador do produto objeto da revisão, é o recebido, ou a receber, pelo produto exportado ao Brasil, líquido de tributos, descontos ou reduções efetivamente concedidos e diretamente relacionados com as vendas do produto objeto da revisão.

Para fins de apuração do preço de exportação de aço GNO da China para o Brasil, foram consideradas as respectivas exportações destinadas ao mercado brasileiro efetuadas no período de análise de indícios de dumping, ou seja, as exportações realizadas de outubro de 2016 a setembro de 2017. Os dados referentes aos preços de exportação foram apurados tendo por base os dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados pela RFB, na condição FOB, excluindo-se as importações de produtos identificados como não sendo o produto objeto da revisão, conforme pode-se verificar no item 6.1 deste documento.

Preço de Exportação		
Valor FOB (Mil US\$)	Volume (t)	Preço de Exportação FOB (US\$/t)
[RESTRITO]	[RESTRITO]	631,67

Desse modo, dividindo-se o valor total FOB das importações do produto objeto da revisão, no período de análise de continuação ou retomada do dumping, pelo respectivo volume importado, em toneladas, apurou-se, para fins de início da revisão, o preço de exportação de US\$ 631,67/t (seiscentos e trinta e um dólares estadunidenses e sessenta e sete centavos por tonelada), na condição FOB).



5.1.1.3. Da margem de dumping da China para fins de início

O A margem absoluta de dumping é definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e a margem relativa de dumping se constitui na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

Para fins de início da revisão, considerou-se que a apuração do preço de exportação, em base FOB, seria comparável com o valor normal apurado anteriormente, uma vez que este inclui despesas comerciais.

Apresentam-se a seguir as margens de dumping absoluta e relativa apuradas para a China.

Margem de Dumping			
Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
810,98	631,67	179,31	28,4%

Desse modo, para fins de início desta revisão, apurou-se que a margem de dumping da China alcançou US\$ 179,31/t (cento e setenta e nove dólares estadunidenses e trinta e um centavos por tonelada).

5.1.2. Da Coreia do Sul

5.1.2.1. Do valor normal da Coreia do Sul para fins de início

Nos termos do item "iii" do Art. 5.2 do Acordo Antidumping, incorporado ao ordenamento jurídico brasileiro por meio do Decreto no1.355, de 30 de dezembro de 1994, a petição deverá conter informação sobre os preços pelos quais o produto em questão é vendido quando destinado ao consumo no mercado

doméstico do país de origem ou de exportação ou, quando for o caso, informação sobre os preços pelos quais o produto é vendido pelo país de origem ou de exportação a um terceiro país ou sobre o preço construído do produto.

Nesse sentido, para fins de início da revisão, apurou-se o valor normal construído a partir da estrutura de custo da Aperam, já que não essa afirmou não dispor, até aquele momento, de informação mais precisa acerca dos preços praticados na Coreia do Sul. A peticionária informou não ter acesso a faturas com preços praticados no mercado interno sul coreano e nem a faturas de venda do produto em terceiros países. O aço GNO tampouco, segundo a peticionária, tem preços divulgados em publicações internacionais especializadas.

Dessa forma, para fins de apuração do valor normal da Coreia do Sul, optou-se pela metodologia de construção do valor normal no país exportador, com base nos documentos e dados fornecidos pela peticionária, a partir de um valor razoável dos custos de produção, acrescidos de montante a título de despesas gerais, administrativas, financeiras e de vendas, bem como de um montante a título de lucro.

Os custos de produção foram apurados com base no consumo específico médio dos principais itens de custo de fabricação de uma tonelada de aço GNO e nos preços desses itens constantes de publicações especializadas. Os montantes de despesas e lucro foram obtidos com base nos demonstrativos financeiros da fabricante coreana Posco - Pohang Steel Works.

A peticionária adotou a mesma metodologia de construção do valor normal já descrita no item 5.1.1.1, utilizando também as mesmas premissas de fabricação de aço GNO a partir do fluxo de ferro-gusa, além da utilização de coquerias próprias, para transformação de carvão mineral em coque.

Adotou-se o mesmo preço conferido às fontes de ferro utilizado para a China, justificado, segundo a peticionária, pela proximidade da Coreia do Sul ao porto de Qingdao e pela importação da carga metálica a partir da Austrália, fornecedor geograficamente mais próximo.

Custo das fontes de ferro	
a. Preço sinter (US\$/t)	[RESTRITO]
b. Consumo sinter (kg/t gusa)	[CONFIDENCIAL]
c. Custo sinter (US\$/t gusa) = a*b/1000	[CONFIDENCIAL]
d. Preço pelota (US\$/t)	[RESTRITO]
e. Consumo pelota (kg/t gusa)	[CONFIDENCIAL]
f. Custo pelota (US\$/t gusa) = d*e/1000	[CONFIDENCIAL]
g. Preço minério granulado (US\$/t)	[RESTRITO]
h. Consumo minério granulado (kg/t gusa)	[CONFIDENCIAL]
i. Custo minério granulado (US\$/t gusa) = g*h/1000	[CONFIDENCIAL]
j. Custo total fontes de minério (US\$/t gusa) = c+f+i	[CONFIDENCIAL]
k. Coeficiente de rendimento (t gusa/t aço GNO)	[CONFIDENCIAL]
l. Custo total fontes de ferro/t GNO = j*k	[CONFIDENCIAL]



De modo análogo, considerou-se não haver produção de carvão mineral na Coreia do Sul e que a Austrália é um importante fornecedor de carvão mineral para a Ásia. Dessa forma, adotou-se o mesmo preço conferido ao carvão mineral utilizado para a China.

Custo do carvão mineral	
a. Preço carvão mineral coqueificável (US\$/t)	[RESTRITO]
b. Consumo (kg/t GNO)	[CONFIDENCIAL]
c. Custo carvão mineral coqueificável (US\$/t GNO) = a*b/1000	[CONFIDENCIAL]
d. Preço carvão mineral PCI (US\$/t)	[RESTRITO]
e. Consumo (kg/t GNO)	[CONFIDENCIAL]
f. Custo carvão mineral PCI (US\$/t GNO) = d*e/1000	[CONFIDENCIAL]
g. Custo total carvão mineral (US\$/t GNO) = c+f	[CONFIDENCIAL]

Para as fontes de silício, da mesma forma, considerou-se que a Coreia do Sul importa essas matérias-primas. Foram fornecidos preços FOB China, com a alegação de proximidade geográfica. Para os preços de ferro silício standard, a empresa usou dados da publicação paga Commodity Research Unit (CRU) Monitor - Bulk Ferroalloys. Os preços mensais utilizados referiam-se à opção Ferrosilicon 75% SiFOB China Export US\$/t.

No caso do ferro silício especial de alta pureza (HP), tendo em vista que não há publicação que informe os preços de tal matéria-prima, foi utilizada uma correlação de 130% em relação ao preço do ferro silício (FeSi) standard, o que, de acordo com a peticionária, estaria de acordo com a prática comum no mercado.

Ainda com base nos dados da publicação CRU, os preços do silício metálico foram retirados da opção SiliconMetal 5.5.3 FOB China Export US\$/t, com preços mensais para o período.

Para a definição dos índices de consumo, foram utilizados aqueles da própria peticionária, no período analisado. O custo relativo às fontes de silício na produção dos aços GNO consta da tabela a seguir:

Custo das fontes de silício	
a. Preço FeSi standard (US\$/t)	[RESTRITO]
b. Consumo (kg/t GNO)	[CONFIDENCIAL]
c. Custo FeSi standard (US\$/t GNO) = a*b/1000	[CONFIDENCIAL]
d. Preço FeSi especial (US\$/t)	[RESTRITO]
e. Consumo (kg/t GNO)	[CONFIDENCIAL]
f. Custo FeSi especial (US\$/t GNO) = a*b/1000	[CONFIDENCIAL]
g. Preço silício metálico (US\$/t)	[RESTRITO]
h. Consumo (kg/t GNO)	[CONFIDENCIAL]
i. Custo silício metálico (US\$/t GNO) = a*b/1000	[CONFIDENCIAL]
l. Custo total fontes de silício/t GNO = c + f + i	[CONFIDENCIAL]



Seguindo a metodologia do valor normal construído para a China, para a liga de ferro-manganês, utilizaram-se os preços mensais da publicação CRU para P5 correspondentes à opção HC FeMn 75% FOB China Export US\$/t, considerando a proximidade geográfica entre China e Coreia do Sul.

Custo do ferro manganês	
a. Preço FeMn (US\$/t)	[RESTRITO]
b. Consumo (kg/t GNO)	[CONFIDENCIAL]
c. Custo FeMn (US\$/t GNO) = a*b/1000	[CONFIDENCIAL]

A peticionária utilizou o mesmo preço de sucata atribuído para a China. Este foi retirado da publicação Asian Metal, para P5, relativo à média dos preços mensais da opção Steel Scrap HMS 8mm min Wuxi China RMB/mt. Os preços obtidos da referida publicação estavam em RMB/mt, tendo sido convertidos para US\$/t com base nas cotações mensais disponibilizadas pelo Banco Central do Brasil.

Bonificação de sucata	
a. Preço total sucata (US\$/t)	[RESTRITO]
b. Bonificação (kg/t GNO)	[CONFIDENCIAL]
c. Bonificação (US\$/t GNO) = a*b/1000	[CONFIDENCIAL]

A Aperam levantou os preços de energia elétrica para indústrias por quilowatt/hora na Coreia do Sul, conforme disponibilizado no relatório Electricity Costs of Energy Intensive Industries de 2015, da publicação Energia Fraunhofer.A conversão do preço da energia em euros para dólares estadunidenses foi realizada utilizando-se a taxa média de câmbio oficial publicada pelo Banco Central do Brasil referente ao período de revisão.

O consumo de energia elétrica foi calculado com base nos índices de consumo da peticionária em cada estágio de produção, de modo a se ter o consumo em kWh/t de aço GNO produzido.

Ressalte-se que houve correção do custo da energia elétrica, com acréscimo de onze centavos de dólares estadunidenses em relação ao cálculo inicialmente apresentado pela peticionária. A tabela a seguir apresenta o custo da energia elétrica na Coreia do Sul:

Custo da energia elétrica	
a. Preço Energia Elétrica (US\$/kWh)	0,063
b. Índice de consumo (kWh/t GNO)	[CONFIDENCIAL]
c. Custo Energia Elétrica (US\$/t GNO)	[CONFIDENCIAL]

Como explicado no item 5.1.1.1, a peticionária utiliza gás natural em sua produção, diferentemente das usinas de aço GNO que contam com coqueria própria. Desse modo, foi retirado o custo do gás natural do custo de outras utilidades:

Custo de outras utilidades	
a. Outras utilidades - custo Aperam (R\$/t)	[CONFIDENCIAL]
b. Energia elétrica - custo Aperam (R\$/t)	[CONFIDENCIAL]
c. Relação a/b (%)	[CONFIDENCIAL]
d. Custo da energia elétrica na Coreia do Sul (US\$/t)	[CONFIDENCIAL]
e. Custo outras utilidades (US\$/t) = c*d	[CONFIDENCIAL]

A correção no resultado do custo da energia elétrica causou aumento de nove centavos de dólares estadunidenses no custo de outras utilidades inicialmente reportado pela peticionária.

Para a determinação do custo de outros materiais na produção do aço GNO, foi considerada a mesma metodologia descrita no item 5.1.1.1. A tabela a seguir apresenta a apuração do custo com outros materiais para a Coreia do Sul:

Custo de outros materiais	
a. Outros materiais - custo Aperam (R\$/t)	[CONFIDENCIAL]
b. Matérias-primas - custo Aperam (R\$/t)	[CONFIDENCIAL]
c. Relação a/b (%)	[CONFIDENCIAL]
d. Custo das matérias-primas na Coreia do Sul (US\$/t)	[CONFIDENCIAL]
e. Custo outros materiais (US\$/t) = c*d	[CONFIDENCIAL]



Para o cálculo do valor dos outros custos variáveis, considerou-se a relação entre o dispêndio com outros custos variáveis e o total dos custos variáveis, exceto outros custos variáveis (total obtido pela soma dos custos da energia elétrica, das outras utilidades, das matérias-primas, dos outros materiais), por tonelada da peticionária no período analisado. Esse índice foi então multiplicado pela soma dos custos variáveis apurados para Coreia do Sul, os quais não incluem os outros custos variáveis. A tabela a seguir demonstra esse cálculo:

Outros custos variáveis	
a. Outros custos variáveis - custo Aperam (R\$/t)	[CONFIDENCIAL]
b. Custos variáveis, exceto outros custos variáveis - custo Aperam (R\$/t)	[CONFIDENCIAL]
c. Relação a/b (%)	[CONFIDENCIAL]
d. Custo variáveis na Coreia do Sul, exceto outros custos variáveis (US\$/t)	[CONFIDENCIAL]
e. Outros custos variáveis (US\$/t) = c*d	[CONFIDENCIAL]

Para calcular o custo da mão de obra, a peticionária apresentou os dados de salário médio por hora da indústria na Coreia do Sul, conforme disponibilizados no sítio eletrônico Trading Economics. Foram consideradas 44 horas semanais, 4,2 semanas por mês e 12 meses, totalizando 2.217,60 horas por ano.

Em P5, a produção de GNO da peticionária totalizou [RESTRITO] de toneladas. A quantidade, inicialmente apresentada como 361 empregados diretos e indiretos, foi corrigida para [RESTRITO] empregados envolvidos direta e indiretamente na linha de produção de aço GNO, durante a verificação in loco. Portanto, tem-se que cada empregado produz [RESTRITO] toneladas/hora. Assim, para se produzir

uma tonelada de aço GNO, seriam necessárias [RESTRITO] horas de trabalho por empregado direto e indireto. Multiplicou-se então esse índice de produtividade pelo valor do salário da Coreia do Sul, chegando-se ao valor do custo de mão de obra, conforme tabela a seguir.

Custo de mão de obra	
a. Horas trabalhadas por empregado por tonelada - Aperam (horas/t)	[RESTRITO]
b. Salário por hora na Coreia do Sul (US\$/hora)	18,18
c. Custo total de mão de obra direta e indireta (US\$/t) = a*b	[RESTRITO]

Considerou-se a relação entre o dispêndio com outros custos fixos e o custo total da peticionária, exceto os outros custos fixos e a depreciação, por tonelada, no período analisado. Esse índice foi então multiplicado pelo custo total da Coreia do Sul. Ressalta-se que, devido à correção da quantidade de mão de obra indireta, houve alteração no custo fixo da Aperam, inicialmente reportado como R\$[CONFIDENCIAL] por tonelada. A tabela a seguir demonstra esse cálculo:

Outros custos fixos	
a. Outros custos fixos - custo Aperam (R\$/t)	[CONFIDENCIAL]
b. Custos total, exceto outros custos fixos e depreciação - custo Aperam (R\$/t)	[CONFIDENCIAL]
c. Relação a/b (%)	[CONFIDENCIAL]
d. Custo total na Coreia do Sul, exceto outros custos fixos e depreciação (US\$/t)	[CONFIDENCIAL]
e. Outros custos fixos (US\$/t) = c*d	[CONFIDENCIAL]
f. Custo total (US\$/t) = d+e	[RESTRITO]

Com relação à determinação das despesas, depreciação e lucro, tomaram-se como base os demonstrativos financeiros publicados da empresa Posco - Pohang Steel Works, que compreenderam o período de outubro de 2016 a setembro de 2017. As rubricas referentes às despesas gerais e administrativas, despesas comerciais, resultado financeiro, outras despesas/receitas, depreciação e margem de lucro foram calculadas como um percentual do custo do produto vendido. Os percentuais encontrados foram então aplicados ao custo de fabricação apurado para a Coreia do Sul, conforme demonstrado na tabela a seguir:



Despesas, depreciação e margem de lucro	
a. Despesas gerais e administrativas (%)	4,3
b. Despesas comerciais (%)	3,0
c. Resultado financeiro (%)	0,1
d. Depreciação (%)	5,5
e. Margem de lucro (%)	7,5
f. Custo de fabricação da Coreia do Sul (US\$/t)	[RESTRITO]
g. Despesas gerais e administrativas (US\$/t) = a*f	[RESTRITO]
h. Despesas comerciais (US\$/t) = b*f	[RESTRITO]
i. Resultado financeiro (US\$/t) = c*f	[RESTRITO]
j. Depreciação (US\$/t) = d*f	[RESTRITO]
k. Margem de lucro (US\$/t) = e*f	[RESTRITO]

Desse modo, apurou-se o valor normal construído para a Coreia do Sul, conforme a metodologia descrita anteriormente. O resultado, qual seja US\$ 961,05/t (novecentos e sessenta e um dólares estadunidenses e cinco centavos por tonelada), resta demonstrado na tabela a seguir.

Valor normal construído (US\$/t)	
a. Custo total fontes de ferro (sinter + minério + pelota)	[CONFIDENCIAL]
b. Custo total carvão mineral	[CONFIDENCIAL]
c. Custo total fontes de silício (FeSi + Si metálico)	[CONFIDENCIAL]
d. Custo total FeMn	[CONFIDENCIAL]
e. Bonificação de sucata	[CONFIDENCIAL]
f. Custo Total Matérias-Primas (a + b + c + d + e)	[RESTRITO]

g. Custo total energia elétrica	[CONFIDENCIAL]
h. Custo total outras utilidades	[CONFIDENCIAL]
i. Custo total utilidades (g + h)	[RESTRITO]
j. Outros materiais	[CONFIDENCIAL]
k. Outros custos variáveis	[CONFIDENCIAL]
l. Total custos variáveis (f + i + j + k)	[RESTRITO]
m. Custo total mão de obra operacional	[RESTRITO]
n. Outros custos fixos	[CONFIDENCIAL]
o. Despesas gerais e administrativas	[RESTRITO]
p. Despesas comerciais	[RESTRITO]
q. Resultado financeiro	[RESTRITO]
r. Total despesas (o + p + q)	[RESTRITO]
s. Depreciação	[RESTRITO]
t. Margem de lucro	[RESTRITO]
u. Valor normal construído ex fabrica (l + m + n + s + t + u)	961,05

5.1.2.2. Do preço de exportação da Coreia do Sul para fins de início

O preço de exportação, caso o produtor seja o exportador do produto objeto da revisão, é o recebido, ou a receber, pelo produto exportado ao Brasil, líquido de tributos, descontos ou reduções efetivamente concedidos e diretamente relacionados com as vendas do produto objeto da revisão.

Para fins de apuração do preço de exportação de aço GNO da Coreia do Sul para o Brasil, foram consideradas as respectivas exportações destinadas ao mercado brasileiro efetuadas no período de análise de indícios de dumping, ou seja, as exportações realizadas de outubro de 2016 a setembro de 2017. Os dados referentes aos preços de exportação foram apurados tendo por base os dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados pela RFB, na condição FOB, excluindo-se as importações de produtos identificados como não sendo o produto objeto da revisão, conforme pode-se verificar no item 6.1 deste documento.



Preço de Exportação		
Valor FOB (Mil US\$)	Volume (t)	Preço de Exportação FOB (US\$/t)
[RESTRITO]	[RESTRITO]	635,67

Desse modo, dividindo-se o valor total FOB das importações do produto objeto da revisão, no período de análise de continuação ou retomada do dumping, pelo respectivo volume importado, em toneladas, apurou-se, para fins de início da revisão, o preço de exportação de US\$ 635,67/t (seiscentos e trinta e cinco dólares estadunidenses e sessenta e sete centavos por tonelada), na condição FOB.

5.1.2.3. Da margem de dumping da Coreia do Sul para fins de início

A margem absoluta de dumping é definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e a margem relativa de dumping se constitui na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

Para fins de início da revisão, considerou-se que a apuração do preço de exportação, em base FOB, seria comparável com o valor normal apurado anteriormente, uma vez que este inclui despesas comerciais.

Apresentam-se a seguir as margens de dumping absoluta e relativa apuradas para a Coreia do Sul.

Margem de Dumping			
Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
961,05	635,67	325,38	51,18%

Desse modo, para fins de início desta revisão, apurou-se que a margem de dumping da Coreia do Sul alcançou US\$ 325,38/t (trezentos e vinte e cinco dólares estadunidenses e trinta e oito centavos por tonelada).

5.1.3. De Taipé Chinês

5.1.3.1. Do valor normal de Taipé Chinês para fins de início

Nos termos do item "iii" do Art. 5.2 do Acordo Antidumping, incorporado ao ordenamento jurídico brasileiro por meio do Decreto no1.355, de 30 de dezembro de 1994, a petição deverá conter informação sobre os preços pelos quais o produto em questão é vendido quando destinado ao consumo no mercado doméstico do país de origem ou de exportação ou, quando for o caso, informação sobre os preços pelos quais o produto é vendido pelo país de origem ou de exportação a um terceiro país ou sobre o preço construído do produto.

Nesse sentido, para fins de início da revisão, apurou-se o valor normal construído a partir da estrutura de custo da Aperam, já que não essa afirmou não dispor, até aquele momento, de informação mais precisa acerca dos preços praticados em Taipé Chinês. A peticionária informou não ter acesso a faturas com preços praticados no mercado interno de Taipé Chinês e nem a faturas de venda do produto em terceiros países. O aço GNO tampouco, segundo a peticionária, tem preços divulgados em publicações internacionais especializadas.

Dessa forma, para fins de apuração do valor normal de Taipé Chinês, optou-se pela metodologia de construção do valor normal no país exportador, com base nos documentos e dados fornecidos pela peticionária, a partir de um valor razoável dos custos de produção, acrescidos de montante a título de despesas gerais, administrativas, financeiras e de vendas, bem como de um montante a título de lucro.

Os custos de produção foram apurados com base no consumo específico médio dos principais itens de custo de fabricação de uma tonelada de aço GNO e nos preços desses itens constantes de publicações especializadas. Os montantes de despesas e lucro foram obtidos com base nos demonstrativos financeiros da fabricante local China Steel Corporation.

A peticionária adotou a mesma metodologia de construção do valor normal já descrita no item 5.1.1.1, utilizando também as mesmas premissas de fabricação de aço GNO a partir do fluxo de ferro-gusa, além da utilização de coquerias próprias, para transformação de carvão mineral em coque.

Adotou-se o mesmo preço conferido às fontes de ferro utilizado para a China, justificado, segundo a peticionária, pela proximidade de Taipé Chinês ao porto de Qingdao e pela importação da carga metálica a partir da Austrália, fornecedor geograficamente mais próximo.

Custo das fontes de ferro	
a. Preço sinter (US\$/t)	[RESTRITO]
b. Consumo sinter (kg/t gusa)	[CONFIDENCIAL]
c. Custo sinter (US\$/t gusa) = a*b/1000	[CONFIDENCIAL]
d. Preço pelota (US\$/t)	[RESTRITO]
e. Consumo pelota (kg/t gusa)	[CONFIDENCIAL]
f. Custo pelota (US\$/t gusa) = d*e/1000	[CONFIDENCIAL]
g. Preço minério granulado (US\$/t)	[RESTRITO]
h. Consumo minério granulado (kg/t gusa)	[CONFIDENCIAL]
i. Custo minério granulado (US\$/t gusa) = g*h/1000	[CONFIDENCIAL]
j. Custo total fontes de minério (US\$/t gusa) = c+f+i	[CONFIDENCIAL]
k. Coeficiente de rendimento (t gusa/t aço GNO)	[CONFIDENCIAL]
l. Custo total fontes de ferro/t GNO = j*k	[CONFIDENCIAL]

De modo análogo, considerou-se não haver produção de carvão em Taipé Chinês e que a Austrália é um importante fornecedor de carvão mineral para a Ásia. Dessa forma, adotou-se o mesmo preço conferido ao carvão mineral utilizado para Taipé Chinês.

Custo do carvão mineral	
a. Preço carvão mineral coqueificável (US\$/t)	[RESTRITO]



b. Consumo (kg/t GNO)	[CONFIDENCIAL]
c. Custo carvão mineral coqueificável (US\$/t GNO) = $a \cdot b / 1000$	[CONFIDENCIAL]
d. Preço carvão mineral PCI (US\$/t)	[RESTRITO]
e. Consumo (kg/t GNO)	[CONFIDENCIAL]
f. Custo carvão mineral PCI (US\$/t GNO) = $d \cdot e / 1000$	[CONFIDENCIAL]
g. Custo total carvão mineral (US\$/t GNO) = $c + f$	[CONFIDENCIAL]

Para as fontes de silício, da mesma forma, considerou-se que Taipé Chinês importa essas matérias-primas. Utilizaram-se os mesmos valores reportados no item 5.1.2.1. Foram fornecidos preços FOB China, com a alegação de proximidade geográfica. Para os preços de ferro silício standard, a empresa usou dados da publicação paga Commodity Research Unit (CRU) Monitor - Bulk Ferroalloys. Os preços mensais utilizados referiam-se à opção Ferrosilicon 75% SiFOB China Export US\$/t.

No caso do ferro silício especial de alta pureza (HP), tendo em vista que não há publicação que informe os preços de tal matéria-prima, foi utilizada uma correlação de 130% em relação ao preço do ferro silício (FeSi) standard, o que, de acordo com a peticionária, estaria de acordo com a prática comum no mercado.

Ainda com base nos dados da publicação CRU, os preços do silício metálico foram retirados da opção SiliconMetal 5.5.3 FOB China Export US\$/t, com preços mensais para o período.

Para a definição dos índices de consumo, foram utilizados aqueles da própria peticionária, no período analisado. O custo relativo às fontes de silício na produção dos aços GNO consta da tabela a seguir:

Custo das fontes de silício	
a. Preço FeSi standard (US\$/t)	[RESTRITO]
b. Consumo (kg/t GNO)	[CONFIDENCIAL]
c. Custo FeSi standard (US\$/t GNO) = $a \cdot b / 1000$	[CONFIDENCIAL]
d. Preço FeSi especial (US\$/t)	[RESTRITO]
e. Consumo (kg/t GNO)	[CONFIDENCIAL]
f. Custo FeSi especial (US\$/t GNO) = $a \cdot b / 1000$	[CONFIDENCIAL]
g. Preço silício metálico (US\$/t)	[RESTRITO]
h. Consumo (kg/t GNO)	[CONFIDENCIAL]
i. Custo silício metálico (US\$/t GNO) = $a \cdot b / 1000$	[CONFIDENCIAL]
l. Custo total fontes de silício/t GNO = $c + f + i$	[CONFIDENCIAL]



Seguindo a metodologia do valor normal construído para a China, para a liga de ferro-manganês, utilizaram-se os preços mensais da publicação CRU para P5 correspondentes à opção HC FeMn 75% FOB China Export US\$/t, considerando a proximidade geográfica entre China e Taipé Chinês.

Custo do ferro manganês	
a. Preço FeMn (US\$/t)	[RESTRITO]
b. Consumo (kg/t GNO)	[CONFIDENCIAL]
c. Custo FeMn (US\$/t GNO) = $a \cdot b / 1000$	[CONFIDENCIAL]

A peticionária utilizou o mesmo preço de sucata atribuído para a China. Este foi retirado da publicação Asian Metal, para P5, relativo à média dos preços mensais da opção Steel Scrap HMS 8mm min Wuxi China RMB/mt. Os preços obtidos da referida publicação estavam em RMB/mt, tendo sido convertidos para US\$/t com base nas cotações mensais disponibilizadas pelo Banco Central do Brasil.

Bonificação de sucata	
a. Preço total sucata (US\$/t)	[RESTRITO]
b. Bonificação (kg/t GNO)	[CONFIDENCIAL]
c. Bonificação (US\$/t GNO) = $a \cdot b / 1000$	[CONFIDENCIAL]

A Aperam levantou os preços de energia elétrica para indústrias por quilowatt/hora em Taipé Chinês, conforme disponibilizado na publicação Taiwan Power Company, com preços praticados a partir de outubro de 2016.

O consumo de energia elétrica foi calculado com base nos índices de consumo da peticionária em cada estágio de produção, de modo a se ter o consumo em kWh/t de aço GNO produzido.

Ressalte-se que houve correção do custo da energia elétrica, com acréscimo de quatorze centavos de dólares estadunidenses em relação ao valor apresentado pela peticionária. A tabela a seguir apresenta o custo da energia elétrica em Taipé Chinês:

Custo da energia elétrica	
a. Preço Energia Elétrica (US\$/kWh)	0,087
b. Índice de consumo (kWh/t GNO)	[CONFIDENCIAL]
c. Custo Energia Elétrica (US\$/t GNO)	[CONFIDENCIAL]

Como explicado no item 5.1.1.1, a peticionária utiliza gás natural em sua produção, diferentemente das usinas de aço GNO que contam com coqueria própria. Desse modo, foi retirado o custo do gás natural do custo de outras utilidades:

Custo de outras utilidades	
a. Outras utilidades - custo Aperam (R\$/t)	[CONFIDENCIAL]
b. Energia elétrica - custo Aperam (R\$/t)	[CONFIDENCIAL]
c. Relação a/b (%)	[CONFIDENCIAL]
d. Custo da energia elétrica em Taipé Chinês (US\$/t)	[CONFIDENCIAL]
e. Custo outras utilidades (US\$/t) = c*d	[CONFIDENCIAL]

Para a determinação do custo de outros materiais na produção do aço GNO, foi considerada a mesma metodologia descrita no item 5.1.1.1. A tabela a seguir apresenta a apuração do custo com outros materiais para Taipé Chinês:



Custo de outros materiais	
a. Outros materiais - custo Aperam (R\$/t)	[CONFIDENCIAL]
b. Matérias-primas - custo Aperam (R\$/t)	[CONFIDENCIAL]
c. Relação a/b (%)	[CONFIDENCIAL]
d. Custo das matérias-primas em Taipé Chinês (US\$/t)	[CONFIDENCIAL]
e. Custo outros materiais (US\$/t) = c*d	[CONFIDENCIAL]

Para o cálculo do valor dos outros custos variáveis, considerou-se a relação entre o dispêndio com outros custos variáveis e o total dos custos variáveis, exceto outros custos variáveis (total obtido pela soma dos custos da energia elétrica, das outras utilidades, das matérias-primas, dos outros materiais), por tonelada da peticionária no período analisado. Esse índice foi então multiplicado pela soma dos custos variáveis apurados para Taipé Chinês, os quais não incluem os outros custos variáveis. A tabela a seguir demonstra esse cálculo:

Outros custos variáveis	
a. Outros custos variáveis - custo Aperam (R\$/t)	[CONFIDENCIAL]
b. Custos variáveis, exceto outros custos variáveis - custo Aperam (R\$/t)	[CONFIDENCIAL]
c. Relação a/b (%)	[CONFIDENCIAL]
d. Custo variáveis em Taipé Chinês, exceto outros custos variáveis (US\$/t)	[CONFIDENCIAL]
e. Outros custos variáveis (US\$/t) = c*d	[CONFIDENCIAL]

Para calcular o custo da mão de obra, a peticionária apresentou os dados de salário médio por hora da indústria em Taipé Chinês, conforme disponibilizados no sítio eletrônico Trading Economics. Foram consideradas 44 horas semanais, 4,2 semanas por mês e 12 meses, totalizando 2.217,60 horas por ano.

Em P5, a produção de GNO da peticionária totalizou [RESTRITO] de toneladas. A quantidade, inicialmente apresentada como 361 empregados diretos e indiretos, foi corrigida para [RESTRITO] empregados envolvidos direta e indiretamente na linha de produção de aço GNO, durante a verificação in loco. Portanto, tem-se que cada empregado produz [RESTRITO] toneladas/hora. Assim, para se produzir uma tonelada de aço GNO, seriam necessárias [RESTRITO] horas de trabalho por empregado direto e indireto. Multiplicou-se então esse índice de produtividade pelo valor do salário de Taipé Chinês, chegando-se ao valor do custo de mão de obra, conforme tabela a seguir.

Custo de mão de obra	
a. Horas trabalhadas por empregado por tonelada - Aperam (horas/t)	[RESTRITO]
b. Salário por hora em Taipé Chinês (US\$/hora)	8,48
c. Custo total de mão de obra direta e indireta (US\$/t) = a*b	[RESTRITO]

Considerou-se a relação entre o dispêndio com outros custos fixos e o custo total da peticionária, exceto os outros custos fixos e a depreciação, por tonelada, no período analisado. Esse índice foi então multiplicado pelo custo total de Taipé Chinês. Ressalta-se que, devido à correção da quantidade de mão de obra indireta, houve alteração no custo fixo da Aperam, inicialmente reportado como R\$[CONFIDENCIAL] por tonelada. A tabela a seguir demonstra esse cálculo:

Outros custos fixos	
a. Outros custos fixos - custo Aperam (R\$/t)	[CONFIDENCIAL]
b. Custos total, exceto outros custos fixos e depreciação - custo Aperam (R\$/t)	[CONFIDENCIAL]
c. Relação a/b (%)	[CONFIDENCIAL]
d. Custo total em Taipé Chinês, exceto outros custos fixos e depreciação (US\$/t)	[CONFIDENCIAL]
e. Outros custos fixos (US\$/t) = c*d	[CONFIDENCIAL]
f. Custo total (US\$/t) = d+e	[RESTRITO]

Com relação à determinação das despesas, depreciação e lucro, tomaram-se como base os demonstrativos financeiros publicados da empresa China Steel Corporation, que compreenderam o período de outubro de 2016 a setembro de 2017. As rubricas referentes às despesas gerais e administrativas, despesas comerciais, resultado financeiro, outras despesas/receitas, depreciação e margem de lucro foram calculadas como um percentual do custo do produto vendido. Os percentuais encontrados foram então aplicados ao custo de fabricação apurado para Taipé Chinês, conforme demonstrado na tabela a seguir:



Despesas, depreciação e margem de lucro	
a. Despesas gerais e administrativas (%)	3,1
b. Despesas comerciais (%)	1,8
c. Resultado financeiro (%)	1,1
d. Depreciação (%)	11,6
e. Margem de lucro (%)	6,7
f. Custo de fabricação de Taipé Chinês (US\$/t)	[RESTRITO]
g. Despesas gerais e administrativas (US\$/t) = a*f	[RESTRITO]
h. Despesas comerciais (US\$/t) = b*f	[RESTRITO]
i. Resultado financeiro (US\$/t) = c*f	[RESTRITO]
j. Depreciação (US\$/t) = d*f	[RESTRITO]
k. Margem de lucro (US\$/t) = e*f	[RESTRITO]

Desse modo, apurou-se o valor normal construído para Taipé Chinês, conforme a metodologia descrita anteriormente. O resultado, qual seja US\$ 960,73/t (novecentos e sessenta dólares estadunidenses e setenta e três centavos por tonelada), resta demonstrado na tabela a seguir.

Valor normal construído (US\$/t)	
a. Custo total fontes de ferro (sinter + minério + pelota)	[CONFIDENCIAL]
b. Custo total carvão mineral	[CONFIDENCIAL]

c. Custo total fontes de silício (FeSi + Si metálico)	[CONFIDENCIAL]
d. Custo total FeMn	[CONFIDENCIAL]
e. Bonificação de sucata	[CONFIDENCIAL]
f. Custo Total Matérias-Primas (a + b + c + d + e)	[RESTRITO]
g. Custo total energia elétrica	[CONFIDENCIAL]
h. Custo total outras utilidades	[CONFIDENCIAL]
i. Custo total utilidades (g + h)	[RESTRITO]
j. Outros materiais	[CONFIDENCIAL]
k. Outros custos variáveis	[CONFIDENCIAL]
l. Total custos variáveis (f + i + j + k)	[RESTRITO]
m. Custo total mão de obra operacional	[RESTRITO]
n. Outros custos fixos	[CONFIDENCIAL]
o. Despesas gerais e administrativas	[RESTRITO]
p. Despesas comerciais	[RESTRITO]
q. Resultado financeiro	[RESTRITO]
r. Total despesas (o + p + q)	[RESTRITO]
s. Depreciação	[RESTRITO]
t. Margem de lucro	[RESTRITO]
u. Valor normal construído ex fabrica (l + m + n + s + t + u)	960,73

5.1.3.2. Do preço de exportação de Taipé Chinês para fins de início

O preço de exportação, caso o produtor seja o exportador do produto objeto da revisão, é o recebido, ou a receber, pelo produto exportado ao Brasil, líquido de tributos, descontos ou reduções efetivamente concedidos e diretamente relacionados com as vendas do produto objeto da revisão.

Para fins de apuração do preço de exportação de aço GNO de Taipé Chinês para o Brasil, foram consideradas as respectivas exportações destinadas ao mercado brasileiro efetuadas no período de análise de indícios de dumping, ou seja, as exportações realizadas de outubro de 2016 a setembro de 2017. Os dados referentes aos preços de exportação foram apurados tendo por base os dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados pela RFB, na condição FOB, excluindo-se as importações de produtos identificados como não sendo o produto objeto da revisão, conforme pode-se verificar no item 6.1 deste documento.



Preço de Exportação		
Valor FOB (Mil US\$)	Volume (t)	Preço de Exportação FOB (US\$/t)
[RESTRITO]	[RESTRITO]	634,85

Desse modo, dividindo-se o valor total FOB das importações do produto objeto da revisão, no período de análise de continuação ou retomada do dumping, pelo respectivo volume importado, em toneladas, apurou-se, para fins de início da revisão, o preço de exportação de US\$ 634,85/t (seiscentos e trinta e quatro dólares estadunidenses e oitenta e cinco centavos por tonelada), na condição FOB.

5.1.3.3. Da margem de dumping de Taipé Chinês para fins de início

A margem absoluta de dumping é definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e a margem relativa de dumping se constitui na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

Para fins de início da revisão, considerou-se que a apuração do preço de exportação, em base FOB, seria comparável com o valor normal apurado anteriormente, uma vez que este inclui despesas comerciais.

Apresentam-se a seguir as margens de dumping absoluta e relativa apuradas para Taipé Chinês.

Margem de Dumping

Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
960,73	634,85	325,88	51,33%

Desse modo, para fins de início desta revisão, apurou-se que a margem de dumping de Taipé Chinês alcançou US\$ 325,88/t (trezentos e vinte e cinco dólares estadunidenses e oitenta e oito centavos por toneladas.

5.2. Da continuação do dumping para efeito da determinação final

5.2.1. Da China da China para fins de determinação final

Conforme exposto no item 2.10 deste Documento, concluiu-se que não prevalecem condições de economia de mercado no segmento produtivo do produto similar objeto da presente revisão. Nesse sentido, para fins de apuração do valor normal desta revisão, decidiu-se pela utilização de metodologia alternativa que não se baseie em uma comparação estrita com os preços ou os custos domésticos chineses.

Nessa ocasião, também se decidiu pela apuração do valor normal com base em elementos de prova apresentados nos autos até o final da fase probatória. Conforme exposto no item 5.2.1.2, as empresas Baosteel e WEG, bem como a peticionária, se manifestaram sobre o tema.

A Baosteel mencionou que, na eventualidade de que fosse mantida a decisão constante da Nota Técnica no7, o valor normal construído para fins de início da investigação não poderia ser considerado na determinação final, exatamente por conter custos da China em sua composição. Em sua visão, o valor normal deveria ser apurado com base nos dados estatísticos das exportações da Coreia do Sul para a Índia, extraídos do "TradeMap. Como justificativa, afirmou que a Coreia do Sul seria o maior exportador de aço GNO no mundo e figuraria como uma das origens investigadas. A Índia, por sua vez, seria o maior destino dessas exportações.

A empresa WEG também requereu que fossem utilizadas as estatísticas de exportação da Coreia do Sul para a Índia, tal como apresentado pela exportadora Baosteel, ou, alternativamente, o valor normal apurado para o Taipé Chinês.



A peticionária registrou que dados do Trade Map não permitiriam a individualização do produto e, ainda mais importante, a Índia seria um país que contaria com diversos programas de subsídios em vários setores. Contudo, não apresentou metodologia alternativa para apuração do valor normal das empresas chinesas nessa revisão.

As demais partes interessadas não se pronunciaram sobre o tema.

Inicialmente, ressalte-se que, em vista da decisão a respeito da utilização metodologia que não se baseie em preços ou custos domésticos chineses, o valor normal obtido para fins de início da revisão não pôde ser considerado como alternativa para cálculo do dumping para efeito da determinação final da China, por conter elementos de custo chineses. Com efeito, para construção desse valor, foram utilizados, por exemplo, preços de eletricidade e custos de mão de obra na China.

Em relação às metodologias para o cálculo do valor normal sugeridas pelas partes interessadas, foi considerada adequada a proposta da WEG de utilização do valor normal apurado para o Taipé Chinês. A adequação passa pelo fato de que essa metodologia possibilita a utilização de preços efetivamente praticados na venda do produto similar destinado ao consumo no mercado interno, consideradas apenas as operações comerciais normais, e verificados in loco. Ademais, conforme será exposto no próximo item, essa metodologia viabiliza a comparação de preços de produtos com mesmas características, já que os produtos vendidos no mercado interno de Taipé Chinês têm as mesmas características ([CONFIDENCIAL]) dos produtos exportados ao Brasil pela Baosteel, única empresa chinesa que respondeu ao questionário do produtor/exportador. Trata-se, portanto, de metodologia tecnicamente coerente com os dados obtidos na presente investigação, e que refletem com maior nitidez os fatos no mercado de aço GNO.

No tocante à metodologia proposta pela Baosteel e pela WEG relativa às exportações da Coreia do Sul para a Índia, muito embora aquela empresa tenha apresentado informações adicionais sobre a escolha dessas exportações, reitera-se que a premissa adotada (volume representativo) não parece suficiente para se afirmar que essa metodologia alternativa seria mais adequada que aquela descrita

acima (baseada em preços efetivamente praticados na venda de aço GNO no mercado interno). Ademais, com relação à alegação da Baosteel sobre a semelhança entre o seu processo produtivo e o adotado na Coreia do Sul, registre-se que essa afirmação não pôde ser confirmada, já que a empresa sul coreana Posco optou por não cooperar com a investigação. Por outro lado, em sede de verificação in loco comprovou-se a semelhança entre os processos produtivos adotados em Taipé Chinês e na China, o que reforça a adequação da metodologia mencionada anteriormente.

No tocante à manifestação da Aperam sobre a sugestão da Baosteel, reconhece-se que os dados do Trade Map não permitem a individualização do produto. Contudo, foram apresentados dados estatísticos extraídos do Trade Map relacionados às subposições 7225.19 e 7226.19 do Sistema Harmonizado, os quais refletem, em grande medida, o fluxo de comércio do produto investigado e poderiam ser utilizados caso fossem apresentadas justificativas razoáveis para utilização das exportações da Coreia do Sul para a Índia e não existissem opções mais adequadas para a determinação do valor normal.

5.2.1.1. Do produtor/exportador Baoshan Iron & Steel Co., Ltd

5.2.1.1.1. Do valor normal do produtor/exportador Baoshan da China para fins de determinação final

Em vista do exposto no item anterior, o valor normal foi apurado com base nos dados fornecidos pela CSC, relativos aos preços efetivamente praticados na venda do produto similar destinado ao consumo no mercado interno de Taipé Chinês, consideradas apenas as operações comerciais normais, e relativos aos seus custos de produção, conforme metodologias expostas nos itens 5.2.3.1.1.1 ao 5.2.1.1.3 deste Documento.

No que se refere à análise de suficiência das vendas no mercado interno, em atenção aos artigos 12 e 13 do Decreto no8.058, de 2013, buscou-se averiguar se o volume de vendas da CSC no mercado interno de cada modelo/categoria de cliente constituiu cinco por cento ou mais das vendas do produto objeto da investigação exportado para o Brasil pela Baosteel, representando, portanto, quantidade suficiente para apuração do valor normal.

Destaque-se que somente foram considerados os volumes das operações consideradas operações comerciais normais, consoante exposto nos itens anteriores desse Documento.

Em P5 foram realizadas exportações para o Brasil de aço GNO classificado nos CODIPs [CONFIDENCIAL] destinadas a clientes classificados como [CONFIDENCIAL] Da análise dos volumes vendidos no mercado interno de Taipé Chinês, considerou-se adequada a comparação com os modelos [CONFIDENCIAL], vendidos para [CONFIDENCIAL] categorias de cliente, já que apresentaram as mesmas características do CODIP do produto exportado, com exceção da [CONFIDENCIAL].

Da análise dos volumes vendidos no mercado interno de Taipé Chinês, relacionados a esses modelos/categoria de cliente descritos acima, verificou-se que representaram mais de 5% da quantidade vendida ao Brasil, portanto, em quantidade suficiente para determinação do valor normal.

A fim de se calcular os preços das vendas no mercado interno, na condição FOB, realizadas em condições normais, foram deduzidos dos preços brutos de venda as seguintes rubricas: despesas diretas de venda (descontos e outras despesas diretas de venda) e custo financeiro. O custo financeiro foi apurado conforme descrito no tópico 5.2.3.1.1.1.

Todos os valores relacionados à empresa CSC e reportados em novo dólar taiwanês (TWD) foram convertidos para dólares estadunidenses (USD), com base na taxa de câmbio oficial, publicada pelo Banco Central do Brasil, em vigor na data da venda, respeitadas as condições estatuídas no art. 23 do Decreto no8.058, de 2013, conforme metodologia descrita no item 5.2.3.1.1.5.

Em seguida, procedeu-se ao cálculo do valor normal médio, com base na média ponderada dos valores normais encontrados para os CODIPs mencionados acima ([CONFIDENCIAL]), consideradas as categorias de cliente.

O valor normal médio ponderado, na condição FOB, alcançou US\$ 875,22 (oitocentos e setenta e cinco dólares estadunidenses e vinte e dois centavos por tonelada).

5.2.1.1.2. Do preço de exportação do produtor/exportador Baoshan da China para fins de determinação final



Considerando que as vendas da produtora Baoshan Iron & Steel Co., Ltd foram exportadas ao Brasil por intermédio da trading company relacionada Baosteel America Inc (BAI), nos termos do art. 20 do Decreto 8.058, de 2013, o preço de exportação foi reconstruído a partir do preço efetivamente recebido, pelo exportador, pelo produto exportado ao Brasil, conforme dados fornecidos por essas empresas.

Com vistas a proceder a uma justa comparação com o valor normal, de acordo com a previsão contida no art. 22 do Decreto no8.058, de 2013, o preço de exportação, foi calculado na condição FOB.

Dos valores obtidos pela BAI com as vendas do produto investigado ao mercado brasileiro foram deduzidos os montantes referentes ao frete internacional e ao custo financeiro, bem como às despesas gerais e administrativas e margem de lucro da BAI e [CONFIDENCIAL] % e % sobre o preço, respectivamente).

O custo financeiro da BAI foi calculado da seguinte forma: [preço unitário bruto da operação] x [taxa de juros de [CONFIDENCIAL] %] x [número de dias entre a data de embarque para o cliente e a data de recebimento do pagamento] / 365. A taxa de juros foi obtida com base nos dados apresentados pela empresa Baosteel no processo no52272.001392/2016-01, referente à investigação de dumping nas exportações de laminados planos a quente originárias da China e Rússia.

Todos os valores relacionados à empresa CSC e reportados em novo dólar taiwanês (TWD) foram convertidos para dólares estadunidenses (USD), com base na taxa de câmbio oficial, publicada pelo Banco Central do Brasil, em vigor na data da venda, respeitadas as condições estatuídas no art. 23 do Decreto no8.058, de 2013, conforme metodologia descrita no item 5.2.3.1.1.5.

Os percentuais relativos a despesas gerais e administrativas foram obtidos do demonstrativo de resultados do exercício de 2016 (DRE) da empresa BAI e calculados com base no total dessas despesas em relação à receita líquida de vendas da empresa. Destaque-se que, no DRE relativo à 2017, as despesas gerais e administrativas foram reportadas em conjunto com as despesas de vendas, o que impossibilitou, portanto, que fosse obtido o percentual específico para essas rubricas nesse ano.

Com relação à margem de lucro da BAI, essa foi apurada com base nos dados da empresa Metal One Corporation (trading company independente do setor siderúrgico), extraídos dos Demonstrativos Financeiros de 2016 e 2017, divulgados no sítio eletrônico da empresa. Destaque-se que uma de suas subsidiárias, a Metal One America, [CONFIDENCIAL]. Assim, o percentual obtido em cada ano foi ponderado pelo número de meses do período de revisão referentes a 2016 e a 2017: [% em 2016 x (0,25)] + [% em 2017 x (0,75)].



Considerando o exposto, o preço de exportação médio ponderado da Baosteel, na condição FOB, alcançou US\$ 659,01/t (seiscentos e cinquenta e nove dólares estadunidenses e um centavo por tonelada).

5.2.1.1.3. Da margem de dumping do produtor/exportador Baoshan da China para fins de determinação final

A margem de dumping absoluta é definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação e a margem relativa de dumping se constitui na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação. No presente caso, comparou-se o valor normal médio ponderado e a média ponderada do preço de exportação, ambos na condição FOB, em atenção ao disposto no art. 26 do Regulamento Brasileiro.

A comparação levou em consideração o CODIP em que se classificaram os aços GNO vendidos ao Brasil e a categoria de cliente, conforme exposto no item 5.2.1.1.1.

A seguir, apresenta-se o resultado alcançado com a comparação:

Margem de Dumping			
Valor Normal FOB (US\$/t)	Preço de Exportação FOB (US\$/t)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)	Margem de Dumping Relativa (%)
875,22	659,01	216,22	32,8

Concluiu-se pela existência de dumping de US\$ 216,22/t (duzentos e dezesseis dólares estadunidenses e vinte e dois centavos por tonelada) nas exportações da Baosteel para o Brasil, o equivalente à margem relativa de dumping de 32,8%.

5.2.1.2. Do produtor/exportador Wuxi Jefe Precision Co., Ltd

Conforme já exposto no item 2.6.3, a empresa chinesa Wuxi Jefe Precision Co., Ltd não apresentou resposta ao questionário do produtor/exportador. Assim, a margem de dumping para essa empresa foi apurada com base na melhor informação disponível, em atendimento ao estabelecido no § 3º do art. 50 do Decreto no 8.058, de 2013.

Assim, considerou-se, como melhor informação disponível, a margem de dumping unitária calculada para as demais empresas chinesas no âmbito do processo MDIC/SECEX 52000.040071/2011-18, referente à investigação original de dumping, a qual alcançou US\$ 432,95/t (quatrocentos e trinta e dois dólares estadunidenses e noventa e cinco centavos por tonelada).

5.2.1.3. Das manifestações acerca do cálculo do valor normal da China para fins de determinação final de dumping

Conforme já exposto, em 25 de março de 2019, foi protocolado pela empresa Baosteel recurso administrativo em face da Nota Técnica DECOM nº7, de 15 de março de 2019, solicitando reconsideração quanto ao tratamento a ser conferido aos produtores/exportadores chineses, neste processo específico, para fins de determinação de dumping.

Segundo a Baosteel, o ato de início da investigação não mencionou país substituto ou qualquer outro indício de que a China não seria considerada como economia de mercado. Em sua visão, a utilização de dados e informações originários da China naquela oportunidade teria induzido ao entendimento de que estaria sendo conferido status de economia de mercado. Adicionou que apresentou, com ônus não desprezíveis, dados e informações para fins de cálculo do valor normal, relacionados às vendas domésticas e custos de produção, entre outros. Também recordou que foi objeto de verificação in loco no período de 14 a 18 de janeiro em Xangai, China, e no período de 23 a 25 de janeiro em Nova Jersey, EUA, na sua afiliada responsável pelas exportações ao Brasil. Assinalou que foi surpreendida pelo Ofício nº 3.198/2018/CGMC/DECOM/SECEX, de 18 de dezembro, por meio do qual fez-se referência à manifestação da Aperam Inox América do Sul de 19 de outubro de 2018, solicitando que a empresa protocolasse manifestação sobre os pontos abordados pela peticionária até o dia 7 de janeiro.

Entendeu a Baosteel que a delimitação de um prazo para que a empresa se manifestasse a respeito de um tema de tal relevância implicou o cerceamento do seu direito de defesa e, por conseguinte, a violação dos princípios constitucionais do contraditório e da ampla defesa. Solicitou, assim, que seu prazo para manifestação fosse estendido até o final da fase probatória.

Apesar disso, na sua visão, sem amparo normativo que respaldasse a inovação por rito com prazos peremptórios para a avaliação do status de economia de mercado, o prazo teria sido prorrogado apenas até o dia 18 de fevereiro de 2019. A Baosteel apresentou seus argumentos tempestivamente, mas salientou que, em razão da complexidade do tema, não foi possível cobrir todos os tópicos trazidos pela peticionária.

Adicionou que o direito ao contraditório da empresa foi limitado e uma modalidade "imprevisível" de procedimento administrativo, incompatível com o devido processo legal. Recordou que haviam sido solicitados informações e dados da empresa Wuhan Iron & Steel Co., Ltd (Wugang), afiliada da Baosteel, e inclusive solicitado anuência para verificação in loco nesta empresa, o que indicava que a sua intenção era mesmo apurar os dados de valor normal. Afirmou que não se poderia, com base em manifestações unilaterais e ao fim do procedimento, afastar a presunção de que as empresas chinesas atuam conforme as regras de economia de mercado. Acrescentou que nada justificaria a submissão do parecer da consultoria que embasou os dados da peticionária apenas em outubro de 2018, uma vez que o parecer data de junho. Sua intenção, acredita a Baosteel, seria tumultuar o processo.

Salientou também que seria ainda menos plausível que se desconhecesse, antes da decisão da abertura, as informações genéricas e públicas apresentadas pela peticionária sob a forma de parecer externo. Assim, a Baosteel não teria tido oportunidade de se manifestar a respeito dos seus argumentos e a autoridade teria decidido de acordo com seus interesses.



Sobre a base legal, afirmou que há regulamentação processual específica que deve ser adotada nos casos de países não considerados economia de mercado. Primeiramente, na sua visão, o peticionário deveria apresentar metodologia referente a país substituto, de acordo com o art. 15 do Decreto nº 8.058/2013. Em seguida, no ato de início da investigação, as partes deveriam ter sido informadas a respeito do país substituto que se pretendia utilizar, concedendo a elas um prazo de 70 dias para que apresentassem sugestões de terceiro país alternativo. Assim, concluiu que a discussão sobre país alternativo e metodologia de apuração do valor normal deve acontecer no início da investigação, e não faltando um mês para o fim da fase probatória.

Defendeu, dessa forma, que o procedimento de revisão não comportaria tal incidente processual. Uma decisão a respeito, segundo a Baosteel, deveria ter sido adotada antes do início da investigação, ainda que não houvesse uma posição definida, utilizando o prazo da fase probatória para coletar os argumentos e as evidências para a posterior tomada de decisão.

Contestou a afirmação de que teria sido concedido amplo prazo para manifestação sobre o assunto pela Baosteel (122 dias desde a submissão das manifestações pela Aperam até o prazo final estabelecido), e de que a empresa somente teria se decidido por se pronunciar após o envio de ofício solicitando informações a respeito. Na sua visão, não se caberia definir ou questionar a estratégia processual da empresa. Defendeu que, como a fase probatória estava em curso, a Baosteel não se preocupou com prazos processuais, salientando que os prazos processuais estão definidos no Decreto.

Por fim, afirmou que os países não teriam autorização legal para adotar metodologia alternativa de cálculo de valor normal para a China, e que os dados de vendas domésticas e custos de produção deveriam ser considerados. Assim, não haveria, no atual momento processual, previsão legal para modificação do procedimento. Seria necessário, caso houvesse convencimento de que não prevalecem condições de economia de mercado no setor chinês em questão, encerrar este procedimento e, se devidamente instruído, iniciar outro com base no art. 15 do Decreto nº 8.058/2013.

Em manifestação protocolada em 15 de abril de 2019, a empresa Baosteel questionou novamente a conclusão constante da Nota Técnica nº7, de 15 de março de 2019. Na visão da Baosteel, dever-se-ia reconsiderar a decisão tomada na mencionada Nota e calcular o valor normal conforme dados e informações apresentados nos autos pela empresa chinesa.



Inicialmente, a Baosteel ressaltou que o fato de a China ser a maior produtora de aço no mundo não significa que seja a responsável pelo excesso de capacidade mundial ou que não opere em condições de mercado. Acrescentou que, embora figure entre os maiores produtores de ferro e aço no mundo, a China é a maior consumidora desses produtos. Ademais, nos últimos anos, esse país teria empregado esforços, com resultados concretos, na redução dessa capacidade instalada. De qualquer forma, não se teria estabelecido relação direta entre essa capacidade e a performance da China no setor siderúrgico, conforme regras de economia de mercado.

No que se refere à estrutura de mercado na China, bem como ao controle e à participação do estado, a Baosteel alegou que o número de empresas privadas no setor de aço bruto tem crescido, atingindo percentual superior a 50% em 2018. Esse crescimento seria reflexo da proteção dos direitos das empresas privadas estabelecida pela Constituição da China e do tratamento igualitário do governo chinês às empresas estatais e empresas privadas. A Baosteel citou casos em que empresas estatais não teriam sido favorecidas, como quando houve necessidade de redução de capacidade instalada de produção e de recuperação judicial de empresas chinesas.

Ainda sobre o tratamento dado a empresas chinesas pelo governo, a Baosteel citou o caso da "Shangang", haja vista que essa empresa teria sido mencionada repetidamente na Nota Técnica nº7 objeto de contestação. Conforme exposto, no processo de falência e reorganização da empresa Northeast Special Steel, foram selecionados novos investidores estratégicos que se submeteram a processos de competição conforme princípios "de abertura e justiça". Ao final do processo, no qual teriam sido garantidos os direitos de participação e supervisão de credores e stakeholders, a "Shagang adquiriu os direitos reais de controle de sua empresa listada, a Fushun Special Steel, assumindo a Northeast Special Steel". Portanto, segundo afirmado pela Baosteel, "a Northeast Special Steel alcançou a regeneração através da implementação da reestruturação e restaurou sua sustentabilidade e lucratividade", resistindo ao teste do mercado, sem intervenção governamental.

No tocante aos empréstimos recebidos por empresas estatais, a Baosteel destacou que essas não receberiam tratamento preferencial em termos de taxas de juros. Com relação à mão de obra chinesa, a empresa alegou que a sua legislação e os tratados assinados pela China garantiriam direitos aos trabalhadores, como o direito à resolução de disputas trabalhistas e à greve. Ademais, não haveria evidências nos autos que comprovariam que a legislação chinesa sobre esse assunto careça de aplicabilidade.

Com relação a práticas distorcivas de mercado, em especial à concessão de subsídios pelo governo chinês, a Baosteel ressaltou que as normas da OMC não permitiam uma interpretação extensiva no sentido de que a concessão de subsídios acionáveis corroboraria a conclusão de que a indústria siderúrgica chinesa não operaria em condições de mercado. Destacaram que há um procedimento específico para combater esse tipo de prática. Ademais, a Baosteel reiterou que diversos outros países dispõem de políticas preferenciais para essa indústria, a exemplo da Europa e dos Estados Unidos, conforme notícias anexas aos autos.

Sobre as restrições à investimentos estrangeiros, a Baosteel rebateu a conclusão constante da citada Nota Técnica no7 citando alguns exemplos de aquisição de participação em empresas chinesas por empresas estrangeiras, como Arcelor Mittal, Saint-Gobain, Carlyle, entre outras. Ademais, citou o "Catalogue of Guidance for Foreign Investment Industries", emitido pelo Ministério do Comércio, no qual indústrias de ferro e aço estariam incluídas nos itens de incentivo ao investimento estrangeiro.

A Baosteel concluiu sua manifestação afirmando que existem conceitos pré-estabelecidos sobre a China e uma profunda falta de conhecimento da realidade do país e do funcionamento dos governos central e local. Segundo a Baosteel, foram feitas tentativas "para construir uma lógica de que mesmo empresas privadas no setor chinês são influenciadas pelos governos central e local "por razões de sobrevivência" ou por causa de "oportunidades de crescimento". No entanto, não há evidências autos que apoiem essa conclusão. Há confrontos de ideias apresentadas pela Aperam que foram cautelosamente reunidos em um 'estudo' para alcançar a conclusão desejada".

Considerando o exposto anteriormente pela Baosteel, essa empresa apresentou metodologia para o cálculo do seu valor normal. Tendo em vista que todas as vendas internas da Baosteel foram feitas para partes relacionadas, devido à impossibilidade de realização dos testes previstos nos §§5º e 6º do artigo 14 do Decreto no8.058, de 2013, seria necessário construir o valor normal com base [CONFIDENCIAL].

Caso a decisão sobre a não prevalência de condições de mercado no setor siderúrgico prevaleça, a Baosteel apresentou opção alternativa para determinação do valor normal chinês, com base nos dados estatísticos do "TradeMap". Nesse sentido, considerando que a Coreia do Sul seria o maior exportador de aço GNO no mundo e que figuraria como uma das origens investigadas, esse país seria o mais apropriado para subsidiar o cálculo. Ademais, tendo em conta que a Índia seria (em valor) o maior destino dessas exportações, a Baosteel entendeu que esse seria o fluxo de comércio mais adequado para a obtenção do referido valor normal, o qual atingiria US\$ 589,17/t.

Em manifestações protocoladas em 15 de abril e 14 de maio de 2019, a peticionária contestou as alegações da Baosteel sobre vícios na conclusão divulgada por intermédio da Nota Técnica DECOM no7, de 15 de março de 2019.

Na visão da peticionária, a Baosteel teria ignorado as manifestações da Aperam, protocoladas em 19 de outubro de 2018, sobre a não prevalência de condições de mercado no setor produtivo objeto da revisão, não obstante a garantia de acesso aos autos e aos documentos do processo. De acordo com a Aperam, não houve qualquer tentativa de provocar "tumulto processual", haja vista que, além de ter informado na petição que trataria desse tema, a manifestação foi protocolada 6 meses antes do encerramento da fase probatória, garantindo, assim, os direitos ao contraditório e à ampla defesa da empresa exportadora. Ademais, na visão da Aperam, seu pedido se fez acompanhar de forte suporte probatório, o qual foi considerado na decisão constante da mencionada Nota Técnica.

Ainda sobre esse tema, a peticionária registrou que a Baosteel, em seu pedido de reconsideração, não teria apresentado nenhum argumento, explicação ou elemento de prova versando sobre as razões que subsidiaram a decisão sobre essa matéria, não havendo, portanto, razão que justificasse a sua revisão.



Por fim, no que se refere à sugestão da Baosteel de que seja considerado, com vistas à apuração de valor normal para a China, dados referentes às exportações da Coreia do Sul para a Índia, a peticionária registrou que dados do Trade Map não permitiriam a individualização do produto, uma vez que se referem à soma dos valores relativos às importações classificadas nos códigos 7225.19 e 7226.19 do Sistema Harmonizado. E, ainda mais importante, a Índia seria um país que contaria com diversos programas de subsídios em vários setores, razão pela qual, não seria um destino adequado, tendo em vista que as exportações para este país competiriam com preços internos influenciados por políticas governamentais.

Em 15 de maio de 2019, a empresa WEG apresentou seus comentários sobre a determinação do valor normal.

Inicialmente destacou que, para países que não são considerados como economia de mercado, o Decreto 8.058, de 2013, apresentaria 4 hipóteses distintas para a determinação do valor normal para fins de análise da prática do dumping, além dos prazos e momentos processuais para a definição da metodologia a ser utilizada, a fim de garantir o contraditório e a ampla defesa.

Assim, nos termos do art. 15 do Decreto, a decisão sobre a utilização de metodologia alternativa que não considere os preços e custos praticados no país investigado deveria ser realizada logo na abertura da investigação, o que não ocorreu nesse caso, já que o processo teria sido iniciado com base na apuração do valor normal construído na China. Assim, essa decisão teria culminado na inaplicabilidade dos dispositivos do artigo 15 do Decreto, que determinam os prazos sobre a apuração de terceiro país de economia de mercado.

Lembrou que, tendo em vista o entendimento exarado na abertura, as exportadoras teriam apresentado suas respostas ao questionário, e suas informações foram devidamente verificadas in loco, consumindo recursos das partes interessadas e também do Governo Brasileiro. A modificação desta regra faria com que boa parte dos esforços e atos processuais fossem descartados.

Com base no exposto, a WEG requereu que o valor normal das empresas chinesas fosse apurado de acordo com os dados efetivamente apresentados em suas respostas ao questionário.

Contudo, caso ainda se entenda viável a modificação da metodologia no curso do processo, a WEG ressaltou que, em vista de o ônus da prova recair sobre a indústria doméstica, essa deveria ter apresentado os elementos de prova conforme exigências do art. 17 do Regulamento Brasileiro. Todavia, em sua opinião, muitos elementos não foram tratados ou foram de forma superficial.

Assim, não teria havido específica decisão quanto ao sistema contábil das empresas, taxa de câmbio, leis de falência e preços dos principais insumos e dos insumos secundários. Ademais a questão sobre relações trabalhistas teria sido abordada de forma superficial. Em sua visão, essas questões deveriam ter sido comprovadas para que o setor siderúrgico chinês fosse considerado como não atuante de acordo com as regras de uma economia de mercado.

Caso se entenda por determinar o valor normal da China com base no artigo 15 do Regulamento, a WEG requereu que fossem utilizadas as estatísticas de exportação da Coreia do Sul para a Índia, como apresentado pela exportadora Baosteel, ou, alternativamente, o valor normal apurado para o Taipé Chinês, desde que baseado nos dados verificados e efetivamente apresentados pelo exportador.

Em manifestação protocolada em 15 de maio de 2019, a Baosteel contestou novamente a conclusão constante da mencionada Nota Técnica no7.

Na visão da exportadora, tendo em vista o entendimento relacionado à inversão do ônus da prova, no qual as indústrias domésticas brasileiras possuiriam o ônus de provar que determinado setor não atua de acordo com as regras de economia de mercado, a Aperam deveria comprovar que a Baosteel não cumpre os requisitos do §1º do artigo 17, e que o setor econômico do qual a Baosteel faz parte não satisfaz as exigências do §2º do artigo 17.

Como exemplo, a Baosteel citou que não haveria nenhuma informação nos autos de que os preços que os produtores ou exportadores pagam pelos insumos principais e por boa parte dos insumos secundários utilizados na produção não seriam determinados pela interação entre oferta e demanda. Assim, o estudo da Aperam teria apresentado diversas informações isoladas acerca do funcionamento do setor siderúrgico chinês, e do Estado, e as organizou para alcançar uma conclusão pré-definida.



A empresa ponderou que não haveria necessidade de cumprimento dos requisitos legais, e, também, de fundamentação da decisão exarada. Contudo, entendeu que o rigor da análise deveria ser similar àquele adotado para análise das informações de um produtor de uma país não considerado como economia de mercado que pretenderia ter o valor normal apurado de acordo com os seus próprios dados (essa apuração nunca teria ocorrido, já que esses requisitos jamais teriam sido atendidos).

Nesse sentido, a Baosteel reiterou a solicitação para que seu valor normal fosse apurado de acordo com as informações apresentadas no decorrer da investigação e verificadas in loco.

Na eventualidade de a decisão constante da Nota Técnica no7 ser mantida, a exportadora julgou necessário analisar as opções de valor normal constante dos autos.

Nesse sentido, mencionou que o valor normal construído para fins de início da investigação não poderia ser considerado na determinação final, exatamente por conter custos da China em sua composição. Tendo em vista que a peticionária não teria atualizado os cálculos, tampouco apresentado outras fontes de informação, única opção de valor normal disponível nos autos seria, justamente, a alternativa apresentada pela Baosteel, referente às exportações da Coreia do Sul para a Índia.

Em manifestação final apresentada em 17 de junho de 2019, a Baosteel reiterou que todos os dados apresentados por ela teriam sido validados durante a verificação in loco. No entanto, em virtude da decisão de que não prevalecem condições de economia de mercado no segmento do produto similar no mercado interno chinês, o valor normal da Baosteel foi apurado com base nos dados fornecidos pela CSC relativos aos preços de vendas do produto similar no mercado interno taiwanês.

Diante disso, a Baosteel reiterou que a alternativa apresentada por ela relativa às exportações da Coreia do Sul para a Índia, obtidas por meio do TradeMap, seria mais adequada para fins de determinação final. Justificou que a escolha da Coreia do Sul e de suas exportações para a Índia teria se pautado em seu volume, sua representatividade e na semelhança entre os processos produtivos adotados na Coreia do Sul e na Baosteel.

Para a empresa, o fato da Coreia do Sul ser o maior exportador de aço GNO do mundo seria relevante para justificar sua escolha como parâmetro de valor normal. Reapresentou, nesse sentido, quadro com os preços praticados pela Coreia do Sul internacionalmente. Segundo a Baoshan, a análise dos preços para os cinco maiores destinos das exportações da Coreia do Sul em P5 demonstraria que o valor normal apurado no Nota Técnica de fatos essenciais seria "descolado da realidade internacional". O quadro apresentado está reproduzido a seguir:

Exportações da Coreia do Sul			
Destino	Valor (US\$)	Quantidade (kg)	Preço de Exportação (US\$/t)
Índia	111.179.000,00	188.704,6	589,17
China	31.154.000,00	43.248,2	720,35
Itália	32.713.000,00	47.158,7	693,68
México	16.558.000,00	24.834,3	666,74
Japão	15.600.000,00	22.480,7	693,93

Ademais, com relação à semelhança do processo produtivo de aço GNO adotado pela Coreia do Sul e pela Baosteel, a empresa aludiu que teriam sido realizadas verificações in loco naquele país e em Taipé Chinês, bem como em sua empresa, tendo condições de comparar os processos produtivos.

Já com relação à sugestão da Índia como destino das exportações da Coreia do Sul, a Baosteel argumentou que a China foi o país que mais teria exportado aço GNO para o Brasil, de P1 a P5, o que justificaria a escolha de um fluxo de exportação representativo, sendo a Índia, nesse caso, o maior destino dessas exportações.

Por fim, a empresa reiterou seu pedido de utilização das exportações da Coreia do Sul para a Índia obtidas no TradeMap como valor normal para fins de determinação final.

5.2.1.4. Dos comentários acerca do cálculo do valor normal da China para fins de determinação final de dumping



No que se refere ao recurso administrativo submetido pela empresa Baosteel, em decisão que negou provimento, proferida em 7 de maio de 2019, recordou-se, inicialmente, que, diante da expiração do Artigo 15(a)(ii) após transcorridos 15 anos da data de acesso, ou seja, a partir do dia 12 de dezembro de 2016, a prática relacionada a investigações de dumping no Brasil foi alterada.

Anteriormente, nas investigações de dumping sobre produtos originários da China cujo período de investigação se encerrava até dezembro de 2016, os atos de início das investigações apresentavam a menção expressa ao fato de que a China não era considerada país de economia de mercado para fins de defesa comercial.

Posteriormente, porém, nas investigações de dumping contra a China cujo período de investigação era posterior a dezembro de 2016, não foram feitas mais menções expressas no ato de início das investigações sobre tal condição de a China ser ou não considerada país de economia de mercado para fins de defesa comercial. Deste modo, a utilização de metodologia alternativa para apuração do valor normal da China não era mais "automática".

Conforme explicado na Nota Técnica DECOM no7 de 15 de março de 2018, o Valor Normal da China foi calculado, para fins de início da investigação, com base no item "iii" do Art. 5.2 do Acordo Antidumping. Tendo sido apresentados os dados para a construção do valor normal, depois de realizados os ajustes necessários, considerou-se, para fins de início, adequados os dados utilizados como indícios da prática de dumping da China, já que cumpriam o disposto no item "iii" do art. 5.2 do ADA.

Assim, dado que não foram submetidos na petição da indústria doméstica elementos de prova referentes à não prevalência de condições de economia de mercado, não se fez necessário posicionamento acerca do assunto no início da revisão. Consequentemente, não havia necessidade de se fazer considerações sobre terceiro país substituto e, tampouco, de notificar as partes interessadas para que se manifestassem quanto à eventual escolha ou que sugerissem país alternativo, nos termos do art. 15 do Decreto 8.058, de 2013.

Mesmo assim, já constava da petição da Aperam declaração de que a formação de preços e custos no mercado interno chinês seria fortemente influenciada por políticas governamentais e que ela pretendia, ao longo do processo de revisão, demonstrar a existência de significativas distorções no mercado interno chinês do produto em questão. O endereço eletrônico no qual constava a petição foi enviada à empresa Baosteel na notificação a respeito do início da revisão, de forma que a Baosteel já conhecia a petição da indústria doméstica desde aquela época.



A Aperam trouxe elementos de prova a respeito desse assunto no dia 19 de outubro de 2018, quando apresentou pedido para que os dados fornecidos pela empresa chinesa não fossem utilizados com vistas à apuração do valor normal. Nessa oportunidade, a peticionária protocolou dados, informações e documentos com vistas a comprovar que os preços e os custos de produção no setor siderúrgico chinês não seriam formados em condições de economia de mercado. A peticionária reiterou que, não obstante tenha implementado diversas reformas, o governo da China continua a interferir em aspectos macro e microeconômicos, especialmente nesse setor. Em 17 de dezembro de 2018, a Aperam protocolou informações complementares àquelas de que tratavam os documentos trazidos aos autos em 19 de outubro de 2018 e reiterou os argumentos apresentados naquela ocasião.

Apesar da intenção da Aperam, conhecida pela Baosteel desde o final de julho e concretizada em 19 de outubro de 2018 com a apresentação de elementos de prova, a empresa chinesa somente reagiu sobre os argumentos da Aperam após Ofício enviado, para que ela se manifestasse até o dia 7 de janeiro de 2019, caso julgasse necessário. No último dia do prazo concedido para manifestação, a Baosteel solicitou extensão desse prazo para que pudesse se pronunciar até o final da fase probatória. Em 9 de janeiro de 2019, comunicou-se que o prazo para manifestação seria prorrogado até o dia 18 de fevereiro de 2019.

Como explicado na Nota Técnica no7 em questão, entre a submissão das informações pela peticionária transcorreram 122 dias, prazo considerado razoável e suficiente para que a empresa chinesa preparasse sua manifestação a respeito dos argumentos da Aperam. Assim, não pode a Baosteel alegar que foi surpreendida, uma vez que a intenção da indústria doméstica era conhecida por ela desde junho de 2018.

Explicou-se, ainda, que o estabelecimento de prazo máximo para resposta ao ofício se devia à necessidade de elaborar conclusão sobre o tema e conceder às partes tempo hábil para, ainda dentro da fase probatória, aportarem os elementos de fato e de direito que considerassem pertinentes. Dessa forma, ao contrário do que afirma a Baosteel, a atuação se pautou pela busca por transparência e total observância dos princípios da ampla defesa e do contraditório.

Refutou-se veementemente as alegações de que teria afastado a presunção de que as empresas chinesas atuam conforme as regras de economia de mercado de acordo com seus interesses e com base em manifestações unilaterais. Dada a relevância do assunto para o decorrer do processo, teve-se toda a cautela de oficiar a empresa chinesa para que ela se manifestasse, mesmo que esta não fosse exigido pela legislação, com a única intenção de tomar a decisão a mais fundamentada possível, com a participação de todas as partes interessadas. Nesse sentido, concordou-se que não caberia questionar a estratégia da empresa, tampouco a própria estratégia de não se manifestar sobre os elementos juntados aos autos como forma de questionar o devido processo legal. Refutou também a premissa da Baosteel de ter tido conhecimento das informações da indústria doméstica antes do início da investigação.

Sobre outros aspectos legais levantados pela Baosteel, esclareceu-se que em nenhum momento foi tomada decisão a respeito do status da China como economia de mercado, cuja competência é da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), nos termos do art. 4º do Decreto no 8.058, de 2013. A Nota Técnica no7 em questão apenas versou sobre a prevalência de condições de economia de mercado no segmento produtivo objeto desta revisão, em conformidade com o que dispõe o Decreto no 5.544, de 22 de setembro de 2005, o qual incorporou à normativa brasileira o Protocolo de Acesso da China.

A possibilidade de utilizar metodologia alternativa, portanto, seguiria respaldada pelo art. 15 (a) desse Protocolo. Nesse contexto, o entendimento da Baosteel de que os países não teriam autorização legal para adotar metodologia alternativa de cálculo de valor normal para a China seria equivalente a afirmar que este dispositivo não teria mais validade, o que iria de encontro às regras de interpretação de Tratados da Convenção de Viena, uma vez que as disposições constantes de um acordo devem ter um significado (efeito útil).

Nesse sentido, conforme consta da Nota Técnica no7 em questão, concluiu-se pela apuração do valor normal com base em elementos de provas apresentados nos autos até o final da fase probatória deste processo.

Sobre a manifestação do dia 15 de abril, inicialmente, reitera-se a conclusão constante da Nota Técnica no7, de 15 de março de 2019, de que a China contribuiu significativamente para o excesso de capacidade de aço no mundo, especialmente a partir de 2008. Nenhum dos dados apresentados naquela ocasião foram contestados pela Baosteel, a qual se limitou a questionar as conclusões de forma genérica, sem apresentar elementos comprobatórios que pudessem levar a um entendimento distinto.

Como explicado detalhadamente no documento em questão, o próprio esforço de redução de capacidade empreendido na China nos últimos dois anos da análise foi liderado por empresas estatais ligadas ao Governo central, muitas das quais constavam nominalmente nos Planos que estabeleceram diretrizes e metas para o setor. Dessa forma, as fusões e reduções de capacidade observadas não parecem ter sido tomadas porque prevaleciam condições de mercado no setor siderúrgico chinês, mas tão somente porque foram ditadas pelo Governo central. Ademais, a redução observada foi muito limitada se comparada ao tamanho do descolamento entre a demanda mundial por aço e a capacidade instalada observado desde a crise. No mesmo sentido, o movimento em direção à redução de capacidade ocorreu muito tardiamente, o que não condiz um processo de ajustamento rápido que ocorreria caso prevalecessem condições de economia de mercado no setor em questão. Diante de tudo isso, as evidências trazidas a respeito da baixa lucratividade e do alto endividamento das empresas chinesas apenas corroboram os dados apresentados anteriormente a respeito do excesso de capacidade.

Sobre a participação estatal ser inferior a 50% da produção chinesa de aço bruto, este dado é reconhecido pelas estimativas apresentadas na Nota Técnica no7 em questão. No entanto, este não foi o único fator que levou à conclusão pela não prevalência de condições de economia de mercado no setor siderúrgico. Fatores como a atuação de Comitês do Partido Comunista em siderúrgicas públicas e privadas, influência do Estado e do Conselho de Administração das empresas sobre os Sindicatos de Trabalhadores, os montantes significativos de subsídios, as restrições a investimento estrangeiro direto e



outros estudos de caso que mostram detalhadamente a proximidade entre empresários proeminentes e o Partido Comunista, a tensão entre as estatais ligadas ao Governo central e aos Governos subnacionais e os processos de recuperação judicial conturbados envolvendo estatais estratégicas delineiam um quadro geral de significativa influência do Estado que faz com que não prevaleçam condições de economia neste setor da economia chinesa.

O mesmo pode ser dito sobre o caso específico da Shagang. Não foi um único fator que levou ao entendimento de que a maior siderúrgica privada da China nutria relações próximas e privilegiadas com o Estado chinês. Conforme destacado na Nota Técnica no7, trata-se de empresa que possui como dono um ex-Secretário Municipal do Partido, Delegado do Congresso do PCC e do Congresso do Povo. A Shagang consta de Planos de Governo que estabelece diretrizes e metas para empresas específicas, recebeu subsídios e é considerada uma empresa estratégica pelo Governo de Jiangsu, mesmo não sendo uma empresa estatal. Ainda, o Comitê do Partido na Shagang organiza eventos para "estudo e implementação" das diretrizes advindas do Partido Comunista. Por fim, o processo de reestruturação da Dongbei relatado pelo estudo trazido aos autos pela indústria doméstica foi acompanhado por elementos de prova que apontaram para uma resolução conturbada do caso em questão, decorrente em grande medida de intervenção governamental. Por outro lado, a narrativa exposta pela Baosteel careceu de elementos de prova a respeito do assunto e não trouxe nenhuma consideração a respeito dos demais argumentos relacionados à Shagang.

As alegações da Baosteel referentes a subsídios e mão de obra tampouco se sustentam. Várias fontes diferentes, inclusive investigações conduzidas pelo Brasil e documentos elaborados por autoridades estrangeiras contradizem a versão exposta pela Baosteel. Ainda sobre subsídios, há concordância de que a mera concessão de subsídios não se confunde com a não prevalência de condições de economia de mercado. Reitera-se, contudo, que ela foi apenas mais um entre tantos fatores que levaram a essa conclusão.

O mesmo pode ser afirmado em relação a investimento estrangeiros. Como afirmado na Nota Técnica no7, este elemento sozinho não seria capaz de levar a uma conclusão pela não prevalência de condições de economia de mercado em determinado setor. Contudo, todos os demais fatores citados no documento se juntam aos elementos que apontam para a permanência de restrições significativas a estes investimentos. Recorda-se que o número de Comitês do Partido é menor em empresas estrangeiras e que há indícios de que o Partido pretende aumentar sua influência sobre elas.

Assim, ao contrário do que afirma a Baosteel, são inúmeras as evidências de que não prevalecem condições de economia de mercado no setor siderúrgico chinês.

Sobre as alternativas para a apuração do valor normal, foram tecidos comentários no item 5.2.1.

Sobre as manifestações da WEG e da Baosteel sobre a aplicabilidade dos arts. 15 a 17 do Decreto nº 8.058/2013, recorda-se que não foi adotada nenhuma decisão referente ao status de economia de mercado da China. Conforme reiteradamente explicado na Nota Técnica nº 7, cabe à CAMEX conceder o status de economia de mercado para fins de defesa comercial, consoante art. 4º do Decreto nº 8.058/2013. Dessa forma, ainda que possam servir de parâmetro, as disposições do Decreto mencionadas pela empresa não necessariamente vinculam a análise. Recorda-se que a base jurídica é o Protocolo de Acesso da China, o qual foi internalizado pelo Decreto nº 5.544/2005 e que possui plena aplicabilidade no território brasileiro.

Sobre os esforços empreendidos e os recursos consumidos pelas empresas, os quais não seriam totalmente considerados, ressalte-se que esta situação não é uma particularidade deste caso. Nesse aspecto, inclusive, pode ser afirmado que o ônus probatório da indústria doméstica em investigações de defesa comercial tende a ser ainda maior do que o das produtoras/exportadoras estrangeiras, pois engloba um número maior de indicadores e cinco períodos de dados desagregados. Nada garante, contudo, que este esforço será recompensado ao final da investigação com a aplicação de medidas, inclusive porque vários elementos não dependem da indústria doméstica. No caso concreto, ficou comprovado, a partir dos dados trazidos aos autos pela indústria doméstica, que não prevalecem condições de economia de mercado no setor siderúrgico chinês. Por seu lado, a Baosteel teve ampla oportunidade para refutar os elementos trazidos pela Aperam, mas não obteve sucesso. Mesmo assim, sua cooperação será levada em consideração na medida em que os dados relacionados ao preço de exportação da empresa chinesa serão considerados para fins de determinação final.



5.2.2. Da Coreia do Sul

5.2.2.1. Do produtor/exportador Pohang Iron and Steel Company

Conforme já exposto no item 2.6.3, a empresa Pohang Iron and Steel Company (Posco), a única empresa coreana identificada, não apresentou resposta ao questionário do produtor/exportador. Assim, a margem de dumping para essa empresa foi apurada com base na melhor informação disponível, em atendimento ao estabelecido no § 3º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, qual seja, a margem calculada quando do início da investigação.

Assim, considerou-se, como melhor informação disponível, a margem de dumping unitária calculada para as demais empresas sul coreanas no âmbito do processo MDIC/SECEX 52000.040071/2011-18, referente à investigação original de dumping, a qual alcançou US\$ 231,40/t (duzentos e trinta e um dólares estadunidenses e quarenta centavos por tonelada).

5.2.3. De Taipé Chinês

5.2.3.1. Do produtor/exportador China Steel Corporation

5.2.3.1.1. Do valor normal do produtor/exportador China Steel Corporation de Taipé Chinês para fins de determinação final

O valor normal foi apurado com base nos dados fornecidos pela CSC, relativos aos preços efetivamente praticados na venda do produto similar destinado ao consumo no mercado interno de Taipé Chinês, consideradas apenas as operações comerciais normais, e relativos aos seus custos de produção.

Cumpramos ressaltar que não foram consideradas, para fins de determinação de valor normal, as vendas de aço GNO com espessura abaixo de 0,35mm, tendo em vista que esses produtos não estão incluídos no escopo da revisão, conforme exposto no item 3.1 deste Documento. Adicionalmente, no tocante às vendas de produtos denominados pela CSC como "leeway" e "non-prime", em razão de a empresa não especificar espessura, perda magnética ou largura desses produtos nas vendas aos seus clientes, essas operações não foram consideradas vendas de produto similar no mercado interno.

5.2.3.1.1.1. Do teste de vendas abaixo do custo

Conforme o estabelecido no § 1º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, as vendas do produto similar no mercado interno do país exportador não serão consideradas como operações comerciais normais e serão desprezadas na apuração do valor normal quando realizadas a preços inferiores ao custo de produção unitário do produto similar.

Nesse sentido, efetuou-se o teste de vendas abaixo do custo, que consiste na comparação do preço de venda do produto similar no mercado interno de Taipé Chinês, na condição ex fabrica, com o custo unitário de produção apurado no mês da venda, categorizado por CODIP, nele computados os custos de manufatura e as despesas gerais e administrativas, financeiras e outras despesas operacionais.

No que se refere às despesas gerais e administrativas, às despesas financeiras e às outras despesas operacionais, os seus valores foram obtidos aplicando-se ao custo de manufatura os percentuais dessas despesas calculados em relação ao CPV da empresa, conforme discriminados no demonstrativo financeiro da empresa e validado em verificação in loco.

Observe-se que, nos casos em que não houve produção de aço GNO classificado no mesmo CODIP em determinado mês de venda, utilizou-se o custo de produção médio, do mesmo modelo, produzido no mês anterior ao da venda.

Já o preço ex fabrica empregado no teste consistiu no preço bruto de venda reportado deduzido das rubricas arroladas a seguir: despesas diretas de venda (descontos, frete interno, outras despesas diretas de venda), despesas indiretas de venda, despesa de manutenção de estoque e custo financeiro. Ressalte-se que o custo de embalagem não foi deduzido do preço bruto em razão de justa comparação, já que está incluído no custo de produção.

O custo financeiro foi calculado da seguinte forma: [preço unitário bruto da operação] x [taxa de juros de [CONFIDENCIAL] %] x [número de dias entre a data de embarque para o cliente e a data de recebimento do pagamento] / 365. A despesa de manutenção de estoque, por sua vez, foi assim calculada: [custo de manufatura] * [taxa de juros de [CONFIDENCIAL] %] * [giro de estoque ([CONFIDENCIAL] dias)] / 365. Observe-se que se utilizou como base de cálculo o custo de manufatura



médio de aço GNO classificado no mesmo CODIP daquele vendido, apurado para o mês da venda. Nos casos em que não houve, no mês da venda, produção de aço GNO classificado no mesmo CODIP, utilizou-se, para apuração da despesa de manutenção de estoque, o mesmo critério já apontado anteriormente.

Considerando todo o período de investigação de dumping e os ajustes mencionados anteriormente, verificou-se que [CONFIDENCIAL] toneladas do produto similar foram vendidas no mercado interno de Taipé Chinês a preços inferiores ao custo unitário mensal. Esse volume representou [RESTRITO] % do volume total de vendas de fabricação própria, [CONFIDENCIAL] toneladas.

Assim, o volume de vendas abaixo do custo unitário, considerada a totalidade dos modelos de aço GNO, representou proporção inferior a 20% do volume vendido nas transações consideradas para a determinação do valor normal, o que, nos termos do inciso II do § 3º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, não o caracteriza como quantidade substancial.

5.2.3.1.1.2. Das transações entre partes associadas ou relacionadas

Nos termos dos §§ 5º e 6º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, não serão consideradas operações comerciais normais e serão desprezadas, na apuração do valor normal, as transações entre partes associadas ou relacionadas, salvo se o preço médio ponderado de venda da parte interessada para sua parte associada ou relacionada não for superior ou inferior a no máximo três por cento do preço médio ponderado de venda da parte interessada para todas as partes que não tenham tais vínculos entre si.

Portanto, nessa etapa, para a totalidade das vendas do produto similar no mercado interno de Taipé Chinês, foi efetuada a comparação dos preços médios ponderados de venda entre partes relacionadas e não relacionadas, na condição ex fabrica, apurados conforme descrito no item 5.2.3.1.1.1 deste Documento. Observe-se que a comparação de preços foi realizada considerando-se o CODIP e a categoria de cliente ([CONFIDENCIAL]). Assim, considerando que houve vendas para partes relacionadas [CONFIDENCIAL] para a categoria de cliente [CONFIDENCIAL], realizou-se a comparação do preço médio ponderado das vendas [CONFIDENCIAL].

Tendo em vista que a diferença percentual ponderada entre os preços mencionados atingiu [CONFIDENCIAL] % e foi, portanto, superior ao percentual estabelecido pelo § 6º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, as vendas a partes relacionadas não foram consideradas operações comerciais normais, sendo desprezadas para fins de apuração do valor normal.



5.2.3.1.1.3. Das outras operações

Além das operações consideradas anteriormente, consoante § 7º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, não serão consideradas no cálculo do valor normal, por não serem classificadas como operações comerciais normais, amostras, vendas para empregados, doações, vendas amparadas por contratos envolvendo industrialização para outras empresas - tolling, vendas amparadas por contratos envolvendo troca de produtos - swap, consumo cativo ou outras operações, estabelecidas pela Secretaria de Comércio Exterior. Da análise dos dados de venda ao mercado interno taiwanês, não foi identificada nenhuma das operações citadas.

5.2.3.1.1.4. Da análise de suficiência das vendas no mercado interno

Em atenção aos artigos 12 e 13 do Decreto nº 8.058, de 2013, buscou-se averiguar se o volume de vendas no mercado interno de cada modelo/categoria de cliente constituiu cinco por cento ou mais das vendas do produto objeto da investigação exportado para o Brasil, representando, portanto, quantidade suficiente para apuração do valor normal.

Destaque-se que somente foram considerados os volumes das operações consideradas operações comerciais normais, consoante exposto nos itens anteriores desse Documento.

Em P5 foram realizadas exportações para o Brasil de aço GNO classificado nos CODIPs [CONFIDENCIAL], destinadas a clientes classificados como [CONFIDENCIAL]. Da análise dos volumes vendidos no mercado interno de Taipé Chinês, relacionados a esses modelos/categoria de cliente, verificou-se que representaram mais de 5% da quantidade vendida ao Brasil, portanto, em quantidade suficiente para determinação do valor normal.

5.2.3.1.1.5. Da apuração do valor normal

Como demonstrado no tópico anterior, todas as vendas ao mercado interno, referentes aos modelos/categoria de cliente a serem considerados, representaram quantidade suficiente para determinação do valor normal.

Nesse sentido, procedeu-se ao cálculo dos preços líquidos ex fabrica das vendas no mercado da origem exportadora realizadas em condições normais. Esses preços corresponderam aos preços brutos de venda deduzidos das seguintes rubricas: despesas diretas de venda (descontos, frete interno, outras despesas diretas de venda), custo de embalagem no mercado interno, despesa de manutenção de estoque e custo financeiro. A despesa de manutenção de estoque e o custo financeiro foram apurados conforme descrito no tópico 5.2.3.1.1.1.

Para a conversão dos valores de novo dólar taiwanês (TWD) para dólares estadunidenses (USD) utilizou-se a taxa de câmbio oficial, em vigor na data da venda, a partir dos dados publicados pelo Banco Central do Brasil. Contudo, tendo em vista as condições estatuídas no art. 23 do Decreto no 8.058, de 2013, nos casos em que a taxa de câmbio oficial em vigor na data da venda estava fora de uma faixa de flutuação de mais ou menos dois por cento com relação à média das taxas de câmbio oficiais diárias dos sessenta dias anteriores, foi utilizada a taxa de câmbio oficial diária média dos sessenta dias anteriores.

Apurou-se então valor normal médio para a CSC, com base na média ponderada dos valores normais encontrados para os CODIPs exportados para o Brasil, consideradas as categorias de cliente. Como fator de ponderação foi utilizado o volume de exportação de cada CODIP. O valor normal médio ponderado, na condição ex fabrica, alcançou US\$ 795,12 (setecentos e noventa e cinco dólares estadunidenses e doze centavos por tonelada).

5.2.3.1.2. Do preço de exportação do produtor/exportador China Steel Corporation de Taipé Chinês para fins de determinação final

O preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela CSC, relativos aos preços efetivos de venda do produto objeto da investigação ao mercado brasileiro. Com vistas a proceder a uma justa comparação com o valor normal, de acordo com a previsão contida no art. 22 do Decreto no 8.058, de 2013, o preço de exportação, foi calculado na condição ex fabrica.

Dos valores obtidos com as vendas do produto investigado ao mercado brasileiro foram deduzidos os montantes referentes às seguintes rubricas: frete interno, manuseio de carga e corretagem, outras despesas no porto de origem, frete internacional, comissões, custo de embalagem no mercado externo, taxas bancárias, despesa de manutenção de estoque e custo financeiro.

Todos os valores reportados em novo dólar taiwanês (TWD) foram convertidos para dólares estadunidenses (USD), com base na taxa de câmbio oficial, publicada pelo Banco Central do Brasil, em vigor na data da venda, respeitadas as condições estatuídas no art. 23 do Decreto no 8.058, de 2013, conforme metodologia descrita no item 5.2.3.1.1.5.

Para apuração do preço ex fabrica, o custo financeiro e a despesa de manutenção de estoque da empresa foram calculados com base na mesma metodologia empregada nas vendas destinadas ao mercado interno de Taipé Chinês.

Considerando o exposto, o preço de exportação médio ponderado da CSC, na condição ex fabrica, alcançou US\$ 628,89/t (seiscentos e vinte e oito dólares estadunidenses e oitenta e nove centavos por tonelada).

5.2.3.1.3. Da margem de dumping do produtor/exportador China Steel Corporation de Taipé Chinês para fins de determinação final

A margem de dumping absoluta é definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação e a margem relativa de dumping se constitui na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação. No presente caso, comparou-se o valor normal médio ponderado e a média ponderada do preço de exportação, ambos na condição ex fabrica em atenção ao disposto no art. 26 do Regulamento Brasileiro. A comparação levou em consideração o CODIP em que se classificaram os aços GNO vendidos ao Brasil e a categoria de cliente.

A seguir, apresenta-se o resultado alcançado com a comparação:

Margem de Dumping



Valor Normal Ex Fabrica (US\$/t)	Preço de Exportação Ex Fabrica (US\$/t)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)	Margem de Dumping Relativa (%)
795,12	628,89	166,23	26,4

Concluiu-se pela existência de dumping de US\$ 166,23/t (cento e sessenta e seis dólares estadunidenses e vinte e três centavos por tonelada) nas exportações da CSC para o Brasil, o equivalente à margem relativa de dumping de 26,4%.

5.3. Do desempenho dos produtores/exportadores

De acordo com o art. 107 c/c o art. 103 do Decreto no8.058, de 2013, a determinação de que a extinção do direito levaria muito provavelmente à continuação ou à retomada do dumping deverá basear-se no exame objetivo de todos os fatores relevantes, incluindo o desempenho do produtor ou exportador.

A fim de avaliar o potencial exportador da China, da Coreia do Sul e de Taipé Chinês, a indústria doméstica apresentou dados de capacidade produtiva dessas origens, em toneladas. Foram somadas as capacidades individuais das empresas, obtidas por meio de sites oficiais, notícias de periódicos e contatos com as empresas. Extraíram-se também dados de exportação para P5 do site eletrônico Trade Map. Não foi possível encontrar informações a respeito do consumo aparente nas origens investigadas e nenhuma parte interessada apresentou tal informação nos autos. Assim, pela diferença entre as variáveis acima, obteve-se o excedente de produção para o período objeto da revisão.

Em mil ton.				
	(1) Capacidade	(2) Consumo aparente	(3) Exportação	Potencial Exportação (1)-(2)-(3)
China	7.515	0	197,4	7.317,6
Coreia do Sul	682	0	334,3	347,7
Taipé Chinês	600	0	284	316

À luz do exposto, concluiu-se que há indícios de elevado potencial da China, da Coreia do Sul e de Taipé Chinês para exportar aço GNO para o Brasil, caso o direito antidumping em vigor não seja prorrogado, e de que as origens possuem capacidade para suprir o mercado brasileiro de aço GNO. Com base nestes dados, o potencial exportador da China seria 44,3 vezes maior do que o mercado brasileiro em P5, enquanto que o da Coreia do Sul e de Taipé Chinês foram 120% e 100% maiores, respectivamente.



Ressalta-se, contudo, que a ausência de informações acerca do consumo aparente nestes países faz com que o potencial exportador provavelmente esteja superestimado.

Registre-se, mais uma vez, que, até o final da fase probatória, nenhuma parte interessada trouxe aos autos do processo elementos de prova que pudessem estimar o consumo aparente nesses países ou se manifestou a respeito da avaliação realizada quanto ao desempenho exportador. Contudo, em sede de manifestação final, apresentada em 17 de junho de 2019, a peticionária reiterou a correção dos dados utilizados para determinação do potencial exportador, os quais, de acordo com o exposto pela Aperam, foram obtidos por meio de sites oficiais, notícias de periódicos e contatos com as empresas.

5.4. Das alterações nas condições de mercado

De acordo com o art. 107 c/c o art. 103 do Decreto no8.058, de 2013, a determinação de que a extinção do direito levaria muito provavelmente à continuação ou à retomada do dumping deverá basear-se no exame objetivo de todos os fatores relevantes, incluindo as alterações nas condições de mercado, tanto do país exportador quanto em outros países.

Não foram identificadas instalações de novas fábricas do produto similar nas origens analisadas ou em outros países que pudessem ser responsáveis por possível desvio de comércio para o Brasil.

5.5. Da aplicação de medidas de defesa comercial

De acordo com o art. 107 c/c o art. 103 do Decreto no8.058, de 2013, a determinação de que a extinção do direito levaria muito provavelmente à continuação ou à retomada do dumping deverá basear-se no exame objetivo de todos os fatores relevantes, incluindo a aplicação de medidas de defesa comercial sobre o produto similar por outros países e a consequente possibilidade de desvio de comércio para o Brasil.

Registre-se que, conforme dados divulgados pela Organização Mundial do Comércio (OMC), há medidas antidumping aplicadas pelos Estados Unidos da América (EUA), pela União Europeia, pela Índia e pela Rússia alcançando o aço GNO originário da China. Já o produto objeto originário da Coreia é sujeito a medidas antidumping aplicadas pela Índia e pelos EUA e, aquele originário de Taipé Chinês, a medidas aplicadas pelos EUA. Ademais, segundo à OMC, o produto em questão oriundo dessas três origens é também objeto de medidas compensatórias aplicadas pelos EUA.

Ainda cumpre informar que há medidas salvaguardas aplicadas por Índia, Marrocos e União Europeia, afetando todos os membros da OMC. Além disso, os EUA estão aplicando sobretaxas de 25% sobre as importações de diversos tipos de aço, incluindo o produto objeto da revisão, com base na Seção 232, alegando ameaças à segurança nacional. Essas tarifas afetam a maior parte dos parceiros comerciais dos EUA, inclusive China e Taipé Chinês. Já a Coreia, para não ser atingida pelas sobretaxas, aceitou restringir suas exportações de aço para os EUA por meio de quotas.

5.6. Da conclusão dos indícios de continuação ou retomada do dumping

Ante o exposto, concluiu-se, para fins de determinação final, que, caso a medida antidumping em vigor seja extinta, muito provavelmente haverá a continuação da prática de dumping nas exportações da China, Coreia do Sul e Taipé Chinês para o Brasil.

6. DAS IMPORTAÇÕES E DO MERCADO BRASILEIRO

Neste item serão analisadas as importações brasileiras e o mercado brasileiro de aço GNO. O período de análise corresponde ao período considerado para fins de determinação de existência de dano à indústria doméstica.

Assim, para efeito da análise, considerou-se, de acordo com o § 4º do art. 48 do Decreto nº 8.058, de 2013, o período de outubro de 2012 a setembro de 2017, dividido da seguinte forma:

- P1 - outubro de 2012 a setembro de 2013;
- P2 - outubro de 2013 a setembro de 2014;
- P3 - outubro de 2014 a setembro de 2015;
- P4 - outubro de 2015 a setembro de 2016; e
- P5 - outubro de 2016 a setembro de 2017.

6.1. Das importações

Para fins de apuração dos valores e das quantidades de aço GNO importadas pelo Brasil em cada período, foram utilizados os dados de importação referentes aos subitens 7225.19.00 e 7226.19.00 da NCM, fornecidos pela RFB.

Nesses subitens tarifários é classificado o aço GNO, bem como outros aços GNO semiprocessados que não fazem parte do escopo desta revisão. Além disso, foram identificados produtos indevidamente classificados no referido item tarifário. Assim, as importações de produtos que foram devidamente identificados como não sendo o produto objeto da revisão foram excluídas dos dados de importação, entre as quais as relacionadas a seguir:

- a) laminados planos de aço ao silício semiprocessados, com teor de carbono superior a 0,003%;
- b) laminados planos de aço ao silício de grãos orientados;
- c) bobinas de liga de metal amorfo;
- d) laminados planos de aço manganês;
- e) cabos de soldagem; e
- f) núcleos magnéticos de ferrite.

6.1.1. Do volume das importações

A tabela seguinte apresenta os volumes de importações totais de aço GNO no período de análise de indícios de dano à indústria doméstica:

Importações totais (em número índice)



Origens	P1	P2	P3	P4	P5
China	100,0	62,4	57,1	34,1	35,4
Coreia do Sul	100,0	161,8	105,8	51,0	49,6
Taiapé Chinês	100,0	75,1	62,8	30,5	14,7
Total (origens investigadas)	100,0	80,3	65,7	35,1	29,9
Alemanha	100,0	74,1	541,8	1,289,6	1,673,8
Áustria	100,0	2,586,3	564,1	812,1	5,068,5
Bélgica	-	-	-	-	100,0
Eslovênia	100,0	-	-	-	-
França	-	100,0	0,5	-	63,8
Índia	-	100,0	326,8	215,3	2,2
Itália	100,0	-	-	-	-
Japão	100,0	94,3	255,1	6,7	71,5
Luxemburgo	-	-	100,0	-	-
Rússia	100,0	139,4	138,5	103,7	67,4
Vietnã	-	100,0	-	-	-
Total (exceto investigadas)	100,0	252,5	547,6	838,5	1.116,0
Total Geral	100,0	85,5	80,1	59,1	62,3

O volume das importações brasileiras das origens em análise apresentou retração de 19,7% de P1 para P2, 18,2% de P2 para P3, 46,6% de P3 para P4 e 14,8% de P4 para P5. Se considerado todo o período de análise, as importações das origens em análise diminuíram 70,1%.

Com relação às importações de aço GNO das outras origens, houve aumentos consecutivos de 152,5% de P1 para P2, de 116,9% de P2 para P3, de 53,1% de P3 para P4 e de 33,1% de P4 para P5. Quando tomado todo o período de análise, de P1 para P5, o volume de aço GNO importado das demais origens para o Brasil cresceu 1.016%.

Deve-se observar que, ao longo de todo período, houve redução da participação do volume importado das origens em análise, em relação ao volume total importado, apresentando decréscimo de [RESTRITO] p.p. de P1 a P5. Assim, as importações da origem investigada representaram [RESTRITO] % do volume total importado pelo Brasil, em cada período, de P1 a P5, respectivamente. A participação das importações das outras origens no volume total importado, por sua vez, cresceu sucessivamente, representando [RESTRITO] % do volume total importado em P1, [RESTRITO] % em P2, [RESTRITO] % em P3, [RESTRITO] % em P4 e, por fim, [RESTRITO] % em P5.

O volume total das importações de aço GNO para o Brasil, consideradas todas as origens, apresentou quedas de 14,5% de P1 para P2, de 6,3% de P2 para P3, de 26,2% de P3 para P4. De P4 para P5, o volume das importações brasileiras totais aumentou 5,5%. Se considerados P1 a P5, houve decréscimo de 37,7% no total dessas importações.

6.1.2. Do valor e do preço das importações

Visando tornar a análise do valor das importações mais uniforme, considerando que o frete e o seguro, dependendo da origem considerada, têm impacto relevante sobre o preço de concorrência entre os produtos ingressados no mercado brasileiro, realizou-se a análise em base CIF.

As tabelas a seguir apresentam a evolução do valor total e do preço CIF das importações de aço GNO no período investigado.

Valor CIF das importações totais (em número índice)					
Origens	P1	P2	P3	P4	P5
China	100,0	63,4	53,4	25,4	26,3
Coreia do Sul	100,0	160,7	103,2	42,0	36,9
Taiwan (Formosa)	100,0	68,0	55,4	24,0	9,8
Total (origens investigadas)	100,0	78,4	60,9	27,2	21,5
Áustria	100,0	2,516,7	479,1	618,9	3,866,7
Alemanha	100,0	49,4	277,6	588,2	805,0



Bélgica	-	-	-	-	100,0
Eslovênia	100,0	-	-	-	-
França	-	100,0	0,5	-	46,4
Índia	-	100,0	326,3	163,1	1,6
Itália	100,0	-	-	-	-
Japão	100,0	93,5	176,3	4,3	49,2
Luxemburgo	-	-	100,0	-	-
Rússia	100,0	129,0	120,0	66,4	48,3
Vietnã	-	100,0	-	-	-
Total (exceto investigadas)	100,0	203,2	344,3	434,7	626,7
Total Geral	100,0	83,7	73,1	44,6	47,4

O valor, em US\$ CIF, das importações das origens sob análise diminuiu 21,6% de P1 para P2, 22,2% de P2 para P3, 55,4% de P3 para P4 e 20,7% de P4 para P5. Quando comparado o período P1 com o período P5, o valor das importações brasileiras de aço GNO provenientes das origens sob análise apresentou queda de 78,5%.

Com relação ao valor das importações das outras origens, houve aumentos consecutivos de 103,2% de P1 para P2, de 69,4% de P2 para P3, de 26,2% de P3 para P4 e de 44,2% de P4 para P5. Considerado todo o período de análise, o valor das importações das outras origens aumentou 526,7%.

O valor total das importações apresentou quedas de 16,3% de P1 para P2, de 12,7% de P2 para P3, de 39% de P3 para P4. De P4 para P5, o valor das importações brasileiras totais aumentou 6,4%. Se considerados P1 a P5, houve decréscimo de 52,6% do valor total dessas importações.

Preço CIF das importações totais (em número índice)					
Origens	P1	P2	P3	P4	P5
China	100,0	101,6	93,5	74,6	74,2
Coreia do Sul	100,0	99,3	97,5	82,4	74,2
Taipe Chinês	100,0	90,5	88,3	78,7	66,4
Total (origens investigadas)	100,0	97,6	92,8	77,4	72,1
Alemanha	100,0	66,7	51,2	45,6	48,1
Áustria	100,0	97,3	84,9	76,2	76,3
Bélgica	-	-	-	-	100,0
Eslovênia	100,0	-	-	-	-
França	-	100,0	89,6	-	72,7
Índia	-	100,0	99,8	75,8	71,2
Itália	100,0	-	-	-	-
Japão	100,0	99,2	69,1	63,9	68,8
Luxemburgo	-	-	100,0	-	-
Rússia	100,0	92,5	86,6	64,1	71,7
Vietnã	-	100,0	-	-	-
Total (exceto investigadas)	100,0	80,5	62,9	51,8	56,2
Total Geral	100,0	97,9	91,2	75,5	76,1



O preço médio das importações brasileiras de aço GNO provenientes das origens sob análise diminuiu 2,4% de P1 para P2, 4,9% de P2 para P3, 16,5% de P3 para P4 e 6,9% de P4 para P5. Ao serem considerados os extremos da série, P1 para P5, o preço médio dessas importações diminuiu 27,9%.

O preço médio das importações das outras origens apresentou sucessivas quedas. O preço caiu 19,5% de P1 para P2, 21,9% de P2 para P3 e 17,6% de P3 para P4. De P4 para P5 houve elevação de 8,3%. De P1 para P5 o preço médio das importações das outras origens diminuiu 43,8%.

O preço médio do total das importações acompanhou a tendência do preço médio das importações das demais origens e também apresentou sucessivas quedas. O preço caiu 2,1% de P1 para P2, 6,9% de P2 para P3 e 17,3% de P3 para P4. De P4 para P5 houve pequena elevação de 0,8%. De P1 para P5 o preço médio das importações das outras origens diminuiu 23,9%.

6.2. Do mercado brasileiro

Como não houve consumo cativo por parte da indústria doméstica, o mercado brasileiro equivale ao consumo nacional aparente (CNA) do produto no Brasil.

Para dimensionar o mercado brasileiro de aço GNO, foram consideradas as quantidades vendidas no mercado interno informadas pela indústria doméstica, com ajustes apresentados durante a verificação in loco, líquidas de devoluções, bem como as quantidades importadas totais apuradas com base nos dados de importação fornecidos pela RFB, apresentadas no item anterior. As vendas internas da indústria doméstica incluem apenas as vendas de fabricação própria. A indústria doméstica não realizou importação do produto. Ressalte-se que não há outros produtores domésticos.

Mercado brasileiro (em número índice)				
Período	Vendas indústria doméstica	Importações origens investigadas	Importações outras origens	Mercado brasileiro
P1	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	98,9	80,3	252,5	93,4
P3	93,4	65,7	547,6	87,9
P4	84,4	35,1	838,5	74,0
P5	91,1	29,9	1.116,0	79,3

Observou-se que o mercado brasileiro de aço GNO apresentou reduções de 6,6% de P1 para P2, 5,8% de P2 para P3 e 15,8% de P3 para P4, ao passo que, de P4 para P5, apresentou crescimento de 7,2%. Ao analisar os extremos da série, ficou evidenciada redução do mercado brasileiro de 20,7%.

6.3. Da evolução das importações

6.3.1. Da participação das importações no mercado brasileiro

A tabela a seguir apresenta a participação das importações no mercado brasileiro de aço GNO.

Participação no mercado brasileiro (em número índice)					
Período	Mercado brasileiro (t) (A)	Importações origens investigadas (t) (B)	Participação no mercado brasileiro (%) (B/A)	Importações outras origens (t) (C)	Participação no mercado brasileiro (%) (C/A)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	93,4	80,3	86,0	252,5	270,4
P3	87,9	65,7	74,7	547,6	622,9
P4	74,0	35,1	47,4	838,5	1.132,9
P5	79,3	29,9	37,7	1.116,0	1.407,1

Observou-se que a participação das importações investigadas no mercado brasileiro apresentou quedas sucessivas de [RESTRITO] p.p. de P1 para P2, de [RESTRITO] p.p. de P2 para P3, de [RESTRITO] 9 p.p. de P3 para P4 e de [RESTRITO] p.p. de P4 para P5. Considerando todo o período (P1 a P5), a participação dessas importações caiu [RESTRITO] p.p.

A participação das importações das demais origens no mercado brasileiro, a seu turno, aumentou [RESTRITO] p.p., [RESTRITO] p.p., [RESTRITO] p.p. e [RESTRITO] p.p., respectivamente entre os períodos P1, P2, P3, P4 e P5. Considerando-se todo o período de revisão, a participação das importações das demais origens no mercado brasileiro apresentou expansão de [RESTRITO] p.p.

6.3.2. Da relação entre as importações e a produção nacional

A tabela a seguir apresenta a relação entre as importações de aço GNO das origens investigadas e a produção nacional do produto similar.

Importações das origens investigadas e produção nacional (em número índice)



	Produção nacional (t) (A)	Importações da origens investigadas (t) (B)	[(B)/(A)] (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	99,7	80,3	80,6
P3	95,8	65,7	68,6
P4	84,7	35,1	41,4
P5	92,0	29,9	32,5

Observou-se que a relação entre as importações das origens investigadas e a produção nacional de aço GNO apresentou redução de [RESTRITO] p.p, [RESTRITO] p.p., [RESTRITO] p.p. e [RESTRITO] p.p., respectivamente entre os períodos P1, P2, P3, P4 e P5. Considerando-se todo o período de revisão, a participação das importações das demais origens no mercado brasileiro apresentou contração de [RESTRITO] p.p.

6.4. Da conclusão a respeito das importações

Com base nos dados anteriormente apresentados, concluiu-se que:

a) as importações originárias da China, Coreia do Sul e Taipé Chinês, consideradas na análise de probabilidade de continuação/retomada do dano, diminuíram em volume 70,1% de P1 a P5;

b) houve queda do preço do produto objeto do direito antidumping tanto de P1 a P5 (27,9%) quanto de P4 para P5 (6,9%);

c) as importações originárias dos demais países exportadores aumentaram tanto de P1 a P5 (1.016,0%) quanto de P4 para P5 (33,1%);

d) as importações objeto do direito antidumping diminuíram em [RESTRITO] 8 p.p. sua participação em relação ao mercado brasileiro de P1 para P5. De P4 para P5, essa participação reduziu [RESTRITO] p.p. Entretanto, essas importações corresponderam a [RESTRITO] % do mercado brasileiro em P5;

e) as outras origens, por sua vez, aumentaram a participação no mercado brasileiro, de P1 para P5 em [RESTRITO] p.p., tendo essa participação aumentado [RESTRITO] p.p. de P4 para P5; e

f) De P1 para P5, a relação entre as importações do produto objeto do direito antidumping e a produção nacional diminuiu [RESTRITO] p.p., enquanto que de P4 para P5 essa relação reduziu [RESTRITO] p.p. Contudo, em P5 as importações do produto objeto do direito antidumping ainda corresponderam a [RESTRITO] % da produção nacional.

Diante desse quadro, constatou-se que, muito embora tenha havido diminuição substancial das importações das origens investigadas em termos absolutos e em relação à produção nacional e ao mercado brasileiro, essas importações ainda representavam em P5 um percentual relevante da produção e do mercado ([RESTRITO] e [RESTRITO] %, respectivamente).

Esse cenário indica que houve redução da competitividade das importações sob análise após a aplicação da medida antidumping, as quais perderam participação de mercado principalmente para as importações de outras origens. Contudo, a despeito da aplicação da medida, essas importações ainda entraram no mercado brasileiro em volume relevante ([RESTRITO] %).

7. DOS INDICADORES DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

Como já informado, de acordo com o previsto no art. 34 do Decreto no 8.058, de 2013, definiu-se como indústria doméstica as linhas de produção de aço GNO da empresa Aperam, única fabricante nacional do produto similar, respondendo, portanto, pela totalidade da produção nacional. Dessa forma, os indicadores considerados neste Parecer refletem os resultados alcançados pelas citadas linhas de produção.

O período de análise dos indicadores da indústria doméstica corresponde ao período de outubro de 2012 a setembro de 2017, dividido da seguinte forma:

P1 - outubro de 2012 a setembro de 2013;

P2 - outubro de 2013 a setembro de 2014;



P3 - outubro de 2014 a setembro de 2015;

P4 - outubro de 2015 a setembro de 2016; e

P5 - outubro de 2016 a setembro de 2017.

Ressalte-se que ajustes em relação aos dados apresentados pelas empresas na petição de início e em resposta aos pedidos de informações complementares foram efetuados, tendo em conta os resultados da verificação in loco.

Para uma adequada avaliação da evolução dos dados em moeda nacional, atualizaram-se os valores correntes com base no Índice de Preços ao Produtor Amplo - Origem (IPA-OG-PI), da Fundação Getúlio Vargas.

De acordo com a metodologia aplicada, os valores em reais correntes de cada período foram trazidos a valores de P5, considerando os efeitos da inflação ao longo dos cinco períodos, dividindo-se o valor monetário, em reais correntes de cada período, pelo índice de preços médio do período desejado, em seguida multiplicando-se o resultado pelo índice de preços médio do período mais recente, no caso, P5. Essa metodologia foi aplicada a todos os valores monetários em reais apresentados neste Parecer.

7.1. Do volume de vendas

A tabela a seguir apresenta as vendas da indústria doméstica de aço GNO de fabricação própria, destinadas ao mercado interno e ao mercado externo, conforme informadas pela peticionária e confirmadas durante verificação in loco. As vendas são apresentadas em toneladas e estão líquidas de devoluções.

Vendas da indústria doméstica (em número índice)					
	Vendas totais (t)	Vendas no mercado interno (t)	Participação no total (%)	Vendas no mercado externo (t)	Participação no total (%)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	100,0	98,9	98,8	189,5	189,5
P3	95,7	93,4	97,5	278,2	290,7
P4	84,7	84,4	99,6	111,3	131,3
P5	91,0	91,1	100,2	80,3	88,3



Observou-se que o volume de vendas destinado ao mercado interno apresentou retração até P4, nos seguintes percentuais: 1,1% em P2, 5,6% em P3 e 9,6% em P4, sempre em relação ao período imediatamente anterior. De P4 para P5 esse volume apresentou crescimento de 8%. Ao se considerar todo o período de revisão (P1 a P5), o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno apresentou redução de 8,9%.

O volume das vendas do produto de fabricação própria da indústria doméstica com destino ao mercado externo apresentou elevação até P3: de P1 para P2 cresceu 89,5% e de P2 para P3, 46,8%. Nos períodos seguintes, P4 e P5, esse volume diminuiu 60% e 27,8%, respectivamente, sempre em relação ao período imediatamente anterior. Cumpre observar, contudo, que os volumes destinados ao mercado externo foram pequenos em todos os períodos (em P3, quando os volumes exportados chegaram ao seu maior patamar, a participação dessas vendas no volume total de aço GNO vendido pela indústria doméstica representou apenas [RESTRITO] %).

As vendas totais da indústria doméstica apresentaram comportamento similar ao das vendas realizadas no mercado interno de P2 a P5. De P1 a P2 não houve alteração percentual do volume total vendido. Assim, em P2 e P3, houve retração de 4,3% e de 11,5%, respectivamente, sempre em relação ao período imediatamente anterior. Ao passo que, de P4 a P5, houve crescimento de 7,4%. Ao se considerar todo o período de análise de indícios de dano (P1 a P5), o volume de vendas totais da indústria doméstica apresentou retração de 9%.

7.2. Da participação do volume de vendas no mercado brasileiro

A tabela a seguir apresenta a participação no mercado das vendas da indústria doméstica destinadas ao mercado brasileiro.

Participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro (em número índice)			
	Vendas no mercado interno (t)	Mercado brasileiro (t)	Participação (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	98,9	93,4	105,9
P3	93,4	87,9	106,2
P4	84,4	74,0	114,0
P5	91,1	79,3	114,9

A participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro de aço GNO cresceu [RESTRITO] p.p. em P2, [RESTRITO] p.p. em P3, [RESTRITO] p.p. em P4 e [RESTRITO] p.p. em P5, sempre na comparação com o período imediatamente anterior. Tomando-se todo o período de revisão (P1 a P5), verificou-se aumento de [RESTRITO] p.p. na participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro.

A tabela seguinte esboça a distribuição do mercado brasileiro de aço GNO consideradas as parcelas que couberam às vendas da indústria doméstica de fabricação própria, bem como as pertinentes às importações das origens investigadas e das demais origens.

Participação no mercado brasileiro (em número índice)			
	Vendas indústria doméstica	Importações origens investigadas	Importações outras origens
P1	100,0	100,0	100,0
P2	105,9	86,2	275,0
P3	106,2	74,9	633,3
P4	114,0	47,5	1.158,3
P5	114,9	37,7	1.441,7



As importações das origens analisadas tiveram queda de participação no mercado brasileiro de aço GNO em todos os intervalos analisados: [RESTRITO] p.p. de P1 para P2, [RESTRITO] p.p. de P2 para P3, [RESTRITO] p.p. de P3 para P4 e [RESTRITO] p.p. de P4 para P5.

7.3. Da produção e do grau de utilização da capacidade instalada

Conforme dados constantes da petição e confirmados durante verificação in loco, a capacidade para produção de aço GNO da Aperam é limitada pela capacidade de cada conjunto Tandem (1 e 2), o qual é responsável pelo recozimento final do aço GNO, não sendo compartilhado na produção de outros produtos. Conforme verificado, esta é a etapa final do processo produtivo de aço GNO, após a laminação a frio.

Assim, para fins de cálculo da capacidade instalada foram utilizados como parâmetro, a produção (em t) e a produtividade média anual (em toneladas por hora) dos fornos Tandem 1 e Tandem 2 em cada ano (de 2013 a 2017). Para obtenção produtividade média anual de cada forno, considerou a produtividade real medida relativa a cada um dos produtos mais produzidos de cada forno, ponderadas pelo percentual de participação da produção de cada produto em relação ao total produzido na linha. A esses valores ainda foi aplicado, quando cabível, o percentual referente ao aumento da produtividade em razão do uso [CONFIDENCIAL]. Por fim, foi obtida a médias dos valores relativos a cada um dos anos.

Em verificação in loco, a empresa esclareceu que, acoplado ao Tandem 1, há [CONFIDENCIAL], o qual é responsável [CONFIDENCIAL] aumentando a produtividade dessa etapa de produção. Muito embora [CONFIDENCIAL] encontre-se desligado, seu funcionamento foi considerado para o cálculo da capacidade instalada (na produção dos aços [CONFIDENCIAL]), uma vez que [CONFIDENCIAL] está à disposição da empresa e pode ser utilizado na produção. O aumento da produtividade em razão do uso [CONFIDENCIAL] foi calculado por meio da comparação entre os valores [CONFIDENCIAL] de velocidade de processo no Tandem 1, extraídos de suas fichas técnicas, com e sem o [CONFIDENCIAL].

Após obtenção da produtividade média do período de revisão para cada Tandem, calculou-se a capacidade nominal anual de produção (em toneladas). Assim, multiplicou-se a produtividade média de cada Tandem pelas horas totais disponíveis, obtidas deduzindo-se das horas totais anuais (8.760 h), as horas referentes às paradas programadas ([CONFIDENCIAL] h no Tandem 1 e [CONFIDENCIAL] h no Tandem 2), obtendo-se [CONFIDENCIAL] h disponíveis no Tandem 1 e [CONFIDENCIAL] h no Tandem 2.

Para a obtenção do número de horas equivalentes aos dias em que houve parada programada para manutenção anual do Tandem em cada período, foi realizada a média do número de dias em que houve parada programada em cada ano, a fim de minimizar as distorções, haja vista o fato de não ter havido mudança na capacidade instalada da indústria doméstica de P1 a P5.

Questionada por que a empresa considerou as horas disponíveis (e não as totais do ano) no cálculo da capacidade nominal, a Aperam esclareceu que, muito embora as paradas programadas anuais sejam uma decisão gerencial, essas são essenciais para o funcionamento normal do Tandem, cuja operação depende dessas manutenções. Assim, a capacidade máxima do equipamento não poderia ser calculada sem a dedução dessas horas paradas.

Para o cálculo da capacidade efetiva, foram considerados os índices de rendimento OEE (Overall Equipment Effectiveness) do Tandem 1 ([CONFIDENCIAL] %) e Tandem 2 ([CONFIDENCIAL] %), programados para o intervalo de 2012 a 2017, quando da elaboração do orçamento, [CONFIDENCIAL]. Esses índices foram extraídos dos relatórios gerenciais da empresa e refletem a efetividade esperada dos equipamentos, levando em consideração as paradas operacionais, como [CONFIDENCIAL].

Assim, a capacidade instalada efetiva foi calculada multiplicando-se a capacidade nominal pelos índices de funcionamento (rendimentos) históricos verificados em cada forno ([CONFIDENCIAL] % e [CONFIDENCIAL] %, referentes ao Tandem 1 e 2, respectivamente).

A tabela a seguir apresenta a capacidade instalada efetiva da indústria doméstica, sua produção e o grau de ocupação dessa capacidade:

Capacidade instalada, produção e grau de ocupação (em número índice)			
	Capacidade instalada efetiva (t)	Produção (t)	Grau de ocupação (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	100,0	99,7	99,7
P3	100,0	95,8	95,8
P4	100,0	84,7	84,7
P5	100,0	92,0	92,0



O volume de produção do produto similar da indústria doméstica decresceu até P4. Verificaram-se reduções de 0,3%, de P1 para P2, 3,9% de P2 para P3 e 11,6% de P3 para P4. Por outro lado, de P4 para P5 esse volume aumentou 8,7%. Considerando-se o período de P1 a P5, houve decréscimo de 8% no volume de produção da indústria doméstica.

Tendo em vista que não houve alteração na capacidade instalada, o grau de ocupação dessa capacidade apresentou comportamento similar àquele referente à produção do produto similar: reduções de [RESTRITO] p.p, [RESTRITO] p.p. e [RESTRITO] p.p. em P2, P3 e P4, respectivamente, sempre em relação ao período imediatamente anterior. Ao passo que, de P4 a P5, apresentou aumento de [RESTRITO] p.p. Quando considerados os extremos da série, verificou-se diminuição de [RESTRITO] p.p. no grau de ocupação da capacidade instalada.

7.3.1. Das manifestações acerca da capacidade instalada

Em 25 de março de 2019, a empresa WEG se manifestou em relação à metodologia de cálculo para determinação da capacidade instalada da peticionária. Em sua visão, a capacidade reconhecida no parecer de início não corresponderia à realidade, já que teria sido verificado que a Aperam operaria com aproximadamente [RESTRITO] % de ociosidade, mas na prática, não conseguiria atender satisfatoriamente a demanda da WEG.

Assim, solicitou que fosse verificado se a capacidade de produção de laminados a frio da Aperam seria suficiente para atender toda a capacidade produtiva dos aços GNO, GO e Inox. Nessa ocasião, também solicitou que fosse verificado se o equipamento que maximizaria a capacidade do Tandem, no momento desligado, estaria disponível para ser ligado, já que esse foi considerado no cálculo da capacidade.

Em manifestações realizadas em audiência e em 24 de abril de 2019, a Embraco alegou que a capacidade instalada da produção de aço GNO da Aperam parece estar superestimada. Segundo a empresa, a capacidade havia sido calculada com base na meta de produtividade, metodologia esta que foi retificada a fim de se utilizar a produção e produtividade reais como parâmetro de cálculo. No entanto, argumentou, ainda que o equipamento que maximiza a capacidade do forno Tandem 1 tenha permanecido parcialmente desligado por falta de demanda, considerou-se seu funcionamento para o cálculo da capacidade instalada.

Ademais, a Embraco afirmou que a Aperam teria confirmado em sua manifestação de 20 de março que a capacidade instalada seria compartilhada com aço GO e aços inoxidáveis. Apontou, nesse sentido, que a Aperam investiria tanto em aço GO como em aços inoxidáveis, mas não em GNO, apesar da demanda pelo produto com revestimento C5. Por essas razões, segundo a importadora, a capacidade instalada efetiva do aço GNO produzido pela Aperam parece estar superestimada, o que ensejaria a correção e "equidade" da metodologia utilizada.

Ainda a esse respeito, destacou que: i) a metodologia de apuração da capacidade instalada efetiva seria diferente tanto da utilizada na investigação contra a Alemanha quanto daquela usada na investigação original, o que poderia impactar a análise; e ii) restariam dúvidas a respeito do grau de ocupação da capacidade instalada e o risco de desabastecimento do mercado.

Com relação às supostas metodologias distintas, a Embraco destacou que a capacidade instalada de [RESTRITO] t/ano registrada de janeiro a dezembro de 2011 teria apresentado redução para [RESTRITO] t/ano no período de outubro de 2012 a setembro de 2013, registrando uma diferença de [RESTRITO] mil toneladas.

Aludiu, nesse sentido, que, em decorrência da confidencialidade dos dados, não estaria claro se a capacidade teria sido destinada ao aço GNO de forma "mascarada" por meio de alteração da metodologia ou se a capacidade teria sido reduzida em benefício do aço GO e do aço inoxidável. Segundo a Embraco, essa indagação seria importante por trazer dúvidas quanto à "real capacidade" da Aperam e as suas prioridades de investimentos em determinadas linhas.

A Embraco alegou, ainda, que relatórios financeiros da Aperam indicariam que sua planta em Timóteo - MG, onde o aço GNO é produzido, estaria operando em "plena capacidade". Essa informação combinada com a de que a capacidade instalada efetiva da Aperam teria permanecido inalterada em cerca de [RESTRITO] mil toneladas ao longo do período analisado (Parecer DECOM no15, de 2018), levaria às hipóteses de que a capacidade instalada informada estaria errada ou o grau médio de operação da planta seria sempre de [RESTRITO] %, independente de quaisquer efeitos externos.

Para a Embraco, a primeira hipótese confirmaria a questão da capacidade instalada superestimada e a segunda, caso verdadeira, demonstraria que a produção atual da indústria doméstica (cerca de [RESTRITO] mil toneladas/ano) seria o volume regularmente produzido pela Aperam, independente de fatores como as importações.

Assim, segundo a Embraco, considerando a possibilidade de aquecimento da economia e retomada de crescimento do mercado no Brasil, seria "temerário" que a indústria doméstica teria capacidade suficiente para atender a demanda nacional. Ilustrou argumentando que, caso o mercado retome aos padrões de outubro de 2012 a setembro de 2013 (melhores indicadores), com consumo de [RESTRITO] mil toneladas/ano, ainda que a indústria doméstica retomasse o volume de produção do mesmo período (o melhor da série), "o mercado ainda precisaria importar quase [RESTRITO] mil toneladas/ano".

Diante do exposto, solicitou que o cálculo da capacidade instalada da Aperam e a metodologia adotada fossem revistos, especialmente em razão de seus efeitos sobre o grau de ocupação e eventual condição de atendimento do mercado pela indústria doméstica.



Em 15 de maio de 2019, a Embraco se manifestou novamente em relação à capacidade instalada da Aperam. Em sua visão, a Aperam usaria a especificidade do processo produtivo para criar a impressão de que haveria ociosidade na produção de aço GNO, o que não lhe pareceria verdadeira. De acordo com a Embraco, ao operar a plena capacidade na etapa da laminação a quente e, em seguida, privilegiar a produção de aços inoxidáveis, cuja linha de produção foi recentemente modernizada e ampliada pela indústria doméstica, a Aperam preferiria produzir este produto em detrimento do aço GNO. A ociosidade na produção de laminados a frio seria, portanto, uma opção da indústria doméstica.

Nesse sentido, reiterou o pedido para que fossem revistos os cálculos e a metodologia apresentada pela Aperam para o cálculo de sua capacidade instalada efetiva.

Em manifestação protocolada em 15 de abril de 2019, no que se refere à alegação da Embraco que a capacidade instalada estaria superestimada, a peticionária entendeu que a matéria já teria sido esclarecida por ocasião da abertura da revisão em questão, da Determinação Preliminar e da Nota Técnica relativas ao Processo MDIC/SECEX nº 52272.001503/2018-33 (Alemanha). Ademais, sobre a informação divulgada pela própria peticionária, no sentido de que teria operado a plena capacidade, esclareceu que no setor siderúrgico essa seria uma prática comum a fim de se reduzir os custos fixos. Assim, para fazer frente ao cenário de contração da demanda, a Aperam, basicamente, teria aumentado a produção e as vendas de aços laminados a quente de baixo carbono.

Em 17 de junho de 2019 a Embraco apresentou seus comentários após a divulgação da Nota Técnica de fatos essenciais no tocante à capacidade instalada da indústria doméstica. A Embraco se opôs ao argumento de que a Aperam teria capacidade para atender o total da demanda do país e de que não haveria risco de desabastecimento. Para isso, solicitou a retomada do exercício proposto em sua manifestação de 15 de abril de 2019, onde teria sido possível concluir, conservadoramente, que, na hipótese de o mercado retomar aos padrões de outubro de 2012 a setembro de 2013, e assumindo os padrões históricos já performados pela Aperam na produção de aço GNO, ainda seria necessário importar [RESTRITO] toneladas de aço GNO.

Defendeu ainda que a mera divulgação de plano de investimento às vésperas do término da investigação de revisão e da avaliação de interesse público seria conveniente para a Aperam, mas não poderia ser utilizada como elemento de convencimento no processo decisório. Em sua opinião, seria curioso observar que a simples possibilidade de maior pressão competitiva via suspensão dos direitos antidumping já teria incentivado a Aperam a planejar melhorias e inovação, antes mesmo da decisão final de suspender as medidas antidumping. Isso mostraria que seria possível, via acionamento do interesse público, provocar aumento de produtividade na indústria.



Em manifestações finais apresentadas em 17 de junho de 2019, no que diz respeito à capacidade instalada de produção e ao alegado risco de desabastecimento, a Aperam reiterou suas manifestações anteriores e destacou os seguintes pontos: (i) a metodologia adotada para o cálculo da capacidade instalada reflete a disponibilidade dos equipamentos, bem como o gargalo de produção, e (ii) não haveria risco de desabastecimento em razão de sua capacidade instalada e de outros países que já fornecem aço GNO para o Brasil como Rússia, Áustria, Índia e Alemanha. Reiterou, ainda, que as medidas antidumping não impedem a realização de importações, recordando que as importações objeto do direito continuaram em volumes representativos.

7.3.2. Dos comentários acerca das manifestações

No tocante às manifestações da WEG e da Embraco sobre a determinação da capacidade instalada da Aperam, cumpre destacar que os dados submetidos pela indústria doméstica foram validados em sede de verificação in loco.

Ressalte-se, nesse sentido, que a metodologia demonstrada no item 7.1.3 deste documento já reflete as considerações a respeito da disponibilidade do equipamento que aumenta a produtividade do Tandem 1, bem como sobre os gargalos de produção que determinam a capacidade produtiva da empresa.

Conforme exposto, conquanto encontre-se desligado, o funcionamento do forno de indução foi considerado para o cálculo da capacidade instalada uma vez que o referido equipamento está à disposição da empresa, podendo, portanto, ser religado se houver necessidade. Ainda que o equipamento não estivesse disponível para utilização, conforme dados da verificação in loco, a empresa contaria com

capacidade efetiva de produção de [CONFIDENCIAL] mil toneladas de aço GNO, o que indicaria ainda capacidade ociosa de produção, já que o grau de ocupação iria variar, entre P1 e P5, de [CONFIDENCIAL] % a [CONFIDENCIAL] %.

A respeito das solicitações da WEG e da Embraco para que fosse examinado se a produção de laminados poderia ser enquadrada como fator limitador da produção de aço GNO, mencione-se novamente que, durante a verificação in loco, foi demonstrado que a capacidade para produção de aço GNO da Aperam é limitada pela capacidade de cada conjunto Tandem (1 e 2), o qual é responsável pelo recozimento final do aço GNO. Portanto, as etapas anteriores de produção, como a laminação a frio, não são fatores limitadores, uma vez que têm capacidade de produção superior à etapa de recozimento final, já considerada a capacidade reservada para outros produtos.

Quanto à alegação de que a capacidade estaria superestimada em razão de a Aperam não conseguir atender satisfatoriamente a demanda da WEG, cumpre ressaltar que as alegações quanto à capacidade de produção de um determinado tipo de aço GNO com revestimento específico (conforme manifestações das empresas importadoras resumidas no item 3.5 deste Documento) em nada têm a ver com o cálculo da capacidade instalada descrito no item 7.3, que abrange a totalidade do produto similar produzido pela indústria doméstica.

No que se refere à diferença de 6% verificada nos dados de capacidade instalada da Aperam constantes dessa revisão em relação àquela apurada na investigação original, cumpre informar que essa diferença decorre tão somente de alteração metodológica no cálculo. Conforme consta do Parecer de Determinação Final no11, de 2013, a capacidade instalada de cada período na investigação original foi determinada com base nas cestas de produtos vendidos em cada um dos anos, o que resultou em uma variação dessa capacidade ao longo do período de revisão. Nessa revisão, conforme descrito no item 7.3, foi considerado o percentual médio de participação produto em relação ao total produzido na linha, ao longo do período de análise.

Esclarece-se que não há regra definida o cálculo da capacidade instalada e que tanto a metodologia adotada na revisão quanto aquela aplicada na original utilizaram critérios razoáveis de apuração. Contudo, de forma que não houvesse variação de capacidade entre os períodos analisados, sem haver, de fato, alteração na capacidade dos equipamentos, nessa revisão considerou-se adequado levar em consideração a participação média dos produtos, ao longo dos anos.



Com relação às manifestações finais a respeito da necessidade de importar em vista da alegada incapacidade da indústria doméstica em atender à demanda do país, destaque-se que é um tema relacionado ao risco de desabastecimento e será, portanto, objeto de análise de interesse público. Cumpre registrar, contudo, que o fato de a indústria doméstica não ter capacidade instalada de atender todo o mercado brasileiro não representa, por si só, risco de desabastecimento. Ademais, reitere-se que a aplicação de medidas antidumping tem a finalidade de eliminar o dano à indústria nacional em razão de práticas desleais de comércio, não constituindo, portanto, proibição de importação do produto objeto da medida.

7.4. Dos estoques

A tabela a seguir indica o estoque acumulado no final de cada período de análise de indícios de dano, considerando o estoque inicial, em P1, de [RESTRITO] t.

Estoque final (em número índice)					
	Produção	Vendas no mercado interno	Vendas no mercado externo	Outras entradas / saídas	Estoque final
P1	100,0	100,0	100,0	(100,0)	100,0
P2	99,7	98,9	189,5	(64,7)	87,5
P3	95,8	93,4	278,2	(35,0)	91,1
P4	84,7	84,4	111,3	(182,9)	86,4
P5	92,0	91,1	80,3	(296,4)	122,5

Destaque-se que a peticionária informou que os volumes de outras entradas/saídas se referem a estorno de vendas por cancelamento de notas fiscais e reclassificação de produto, com consequente transferência de estoque entre os produtos.

O volume do estoque final de aço GNO oscilou no decorrer dos períodos: diminuiu 12,5% de P1 para P2, aumentou 4,1% de P2 para P3, decresceu 5,2% de P3 para P4 e cresceu 41,8% de P4 para P5. Considerando-se os extremos da série (P1 a P5), o volume do estoque final da indústria doméstica aumentou 22,5%.

A tabela a seguir, por sua vez, apresenta a relação entre o estoque acumulado e a produção da indústria doméstica em cada período de revisão.

Relação estoque final/produção (em número índice)			
	Estoque final (A)	Produção (B)	Relação A/B (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	87,5	99,7	87,8
P3	91,1	95,8	95,1
P4	86,4	84,7	102,0
P5	122,5	92,0	133,1

A relação estoque final/produção decresceu [RESTRITO] p.p. de P1 para P2 e apresentou consecutivos aumentos nos períodos seguintes: [RESTRITO] p.p. de P2 para P3 e [RESTRITO] p.p. de P3 para P4 e [RESTRITO] de P4 para P5. Considerando-se os extremos da série, a relação estoque final/produção cresceu [RESTRITO] p.p.

7.5. Do emprego, da produtividade e da massa salarial

As tabelas apresentadas neste item exibem o número de empregados, a produtividade e a massa salarial relacionados à produção/venda de aço GNO pela indústria doméstica.

Conforme verificado in loco, o número de empregados referentes a cada segmento da empresa (produção direta e indireta, administração e vendas), foram extraídos diretamente do sistema da empresa ([CONFIDENCIAL]), com a identificação do centro de custo, [CONFIDENCIAL].

Na verificação in loco, constatou-se um erro de cálculo no total de mão de obra operacional direta e indireta apurada para P5. A quantidade, inicialmente apresentada como [RESTRITO] empregados diretos e indiretos, foi corrigida para [RESTRITO] empregados envolvidos direta e indiretamente na linha de produção de aço GNO, alterando assim também o critério de rateio para a massa salarial.

A massa salarial, por sua vez, foi obtida por meio da consulta ao plano de contas e ao balancete da empresa para todos os períodos. No balancete estavam identificadas as contas contábeis utilizadas para apuração da massa salarial total da empresa por atividade (vendas, administrativo e produção).

Cumprе destacar que o somatório dos valores das contas contábeis utilizadas para obtenção da massa salarial não conferiu com o total reportado na petição. A empresa esclareceu que ao refazer toda reconciliação das contas contábeis verificou essa divergência no somatório, a qual foi corrigida pela empresa na verificação in loco.

O critério de rateio para atribuição do emprego e da massa salarial foi a representatividade [CONFIDENCIAL] de laminados a frio de GNO em relação [CONFIDENCIAL] total da empresa.

Número de empregados (em número índice)					
	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de produção	100,0	102,0	106,2	94,1	109,1
Administração e vendas	100,0	93,7	93,8	81,3	100,0
Total	100,0	101,6	105,7	93,5	108,7

Verificou-se que o número de empregados que atuam na linha de produção de aço GNO aumentou 2,0% de P1 para P2 e 4,2% de P2 para P3, diminuiu 11,5% de P3 para P4 e cresceu 16,0% de P4 para P5. Ao se analisarem os extremos da série, o número de empregados ligados à produção cresceu 9,1% ([RESTRITO] postos de trabalho).



O número de empregados alocados nas áreas de administração e vendas apresentou redução de 6,3%, se manteve estável, nova redução de 13,3%, e aumento de 23,1% em P2, P3, P4 e P5, respectivamente, quando comparados com os períodos imediatamente anteriores. Entre P1 e P5, o número de empregados destes dois setores não apresentou variação.

Por sua vez, o número total de empregados aumentou de P1 para P2 (1,6%) e de P2 para P3 (4,0%), apresentou decréscimo de P3 para P4 (11,5%) e voltou a crescer de P4 para P5 (16,2%). De P1 para P5, o número total de empregados aumentou 8,7% ([RESTRITO] postos de trabalho).

A tabela a seguir apresenta a produtividade por empregado da indústria doméstica em cada período de análise.

Produtividade por empregado (em número índice)			
	Empregados ligados à produção	Produção (t)	Produção por empregado envolvido na produção (t)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	102,0	99,7	97,8
P3	106,2	95,8	90,2
P4	94,1	84,7	90,0
P5	109,1	92,0	84,4

A produtividade por empregado envolvido na produção de aço GNO diminuiu 2,2% de P1 para P2, 7,8% de P2 para P3, 0,2% de P3 para P4 e 6,3% de P4 para P5. Ao se considerar o período de P1 a P5, a produtividade por empregado reduziu 15,6%.

As informações sobre a massa salarial relacionada à produção/venda de aço GNO pela indústria doméstica encontram-se sumarizadas na tabela a seguir.

Massa Salarial (em número índice) [CONFIDENCIAL]					
	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100,0	92,9	94,4	78,4	84,3
Administração e Vendas	100,0	90,9	95,5	76,0	81,9
Total	100,0	92,7	94,5	78,1	84,1



A massa salarial dos empregados ligados à produção apresentou redução de 7,1% de P1 para P2, e de 17% de P3 para P4. Houve aumento de 1,6% de P2 para P3, e de 7,6% de P4 para P5. Ao considerar-se todo o período de análise de indícios de dano, de P1 para P5, a massa salarial dos empregados ligados à produção do produto similar apresentou contração de 15,7%.

A massa salarial dos empregados das áreas de administração e vendas decresceu 9,1% de P1 para P2 e 20,4% de P3 para P4. Houve aumento de 5,1% de P2 para P3, e de 7,8% de P4 para P5. Considerando os extremos da série, a massa salarial dos empregados das áreas de administração e vendas encolheu 18,1%.

Com relação à massa salarial total, observou-se redução de 15,9% ao longo do período de análise de dano, de P1 para P5. Considerados os intervalos em separado, a massa salarial total diminuiu 7,3% e 17,4%, respectivamente, de P1 para P2 e de P3 para P4. Já de P2 para P3 e de P4 para P5 apresentou aumentos de 2,0% e 7,7%, respectivamente.

7.6. Do demonstrativo de resultado

7.6.1. Da receita líquida

A receita líquida da indústria doméstica refere-se às vendas líquidas de aço GNO de produção própria, já deduzidos os abatimentos, descontos, tributos e devoluções, bem como as despesas de frete interno.

Receita Líquida das Vendas da Indústria Doméstica (em número índice)
--

Período	Receita Total	Mercado Interno	Mercado Externo		
		Valor	% total	Valor	% total
P1	[CONFIDENCIAL]	100,0	[CONFIDENCIAL]	100,0	[CONFIDENCIAL]
P2	[CONFIDENCIAL]	101,3	[CONFIDENCIAL]	235,3	[CONFIDENCIAL]
P3	[CONFIDENCIAL]	94,6	[CONFIDENCIAL]	358,9	[CONFIDENCIAL]
P4	[CONFIDENCIAL]	76,8	[CONFIDENCIAL]	108,0	[CONFIDENCIAL]
P5	[CONFIDENCIAL]	79,6	[CONFIDENCIAL]	52,2	[CONFIDENCIAL]

A receita líquida referente às vendas no mercado interno aumentou 1,3% de P1 para P2, diminuiu 6,7% de P2 para P3 e 18,8% de P3 para P4, e cresceu 3,7% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de análise, a receita líquida obtida com as vendas de aço GNO no mercado interno apresentou redução de 20,4%.

A receita líquida obtida com a venda de aço GNO no mercado externo apresentou sucessivos crescimentos nos primeiros períodos: 135,3% em P2 e 52,5% em P3, sempre em comparação com o período imediatamente anterior. Nos períodos seguintes essa receita apresentou redução: 69,9% de P3 para P4 e 51,7% de P4 para P5. Ao se considerar o período de P1 a P5, a receita líquida de vendas no mercado externo diminuiu 47,8%. Novamente cabe salientar que a receita de vendas destinadas ao mercado externo representa percentual pequeno da receita líquida total da indústria doméstica. Em P3, quando as exportações chegaram ao seu maior patamar, a participação dessas vendas na receita líquida total obtida com as vendas de aço GNO pela indústria doméstica representou apenas [CONFIDENCIAL] %.

Consequentemente, a receita líquida total apresentou comportamento similar ao da receita líquida obtida com as vendas no mercado interno. De P1 para P2 houve aumento de [CONFIDENCIAL] % e, de P2 para P3 e de P3 para P4, redução de [CONFIDENCIAL] % e [CONFIDENCIAL] %, respectivamente, ao passo que, de P4 para P5, apresentou aumento de [CONFIDENCIAL] %. Ao se considerar o período de análise de probabilidade de continuação ou retomada de dano como um todo (P1 a P5), esse indicador teve redução de [CONFIDENCIAL] %.

7.6.2. Dos preços médios ponderados

Os preços médios ponderados de venda, apresentados na tabela a seguir, foram obtidos pela razão entre as receitas líquidas e as quantidades vendidas apresentadas anteriormente. Os preços médios de venda no mercado interno apresentados se referem exclusivamente às vendas de fabricação própria.

Preço Médio da Indústria Doméstica (em número índice)		
Período	Venda no Mercado Interno	Venda no Mercado Externo
P1	100,0	100,0
P2	102,5	124,2
P3	101,3	129,0
P4	91,0	97,1
P5	87,4	65,0

Observou-se que o preço médio do aço GNO de fabricação própria vendido no mercado interno reduziu-se ao longo do período de análise de indícios de dano, com exceção do segundo período. Assim, o preço médio do produto similar vendido no mercado interno apresentou aumento de 2,5% em P2 e quedas sucessivas de 1,2% em P3, 10,2% em P4 e 4,0% em P5, sempre na comparação com o período imediatamente anterior. Quando analisados os extremos da série (P1 a P5), o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno diminuiu 12,6%.

Já o preço médio do aço GNO de fabricação própria vendido no mercado externo cresceu 24,2% de P1 para P2 e 3,9% de P2 para P3, e diminuiu de 24,8% de P3 para P4 e 33,1% de P4 para P5. Considerando-se de P1 a P5, o preço médio com a venda do produto similar de fabricação própria no mercado externo apresentou contração de 35%.

7.6.3. Dos resultados e margens



As tabelas a seguir apresentam a demonstração de resultados e as margens de lucro obtidas com a venda de aço GNO de fabricação própria no mercado interno, conforme informado pela peticionária e considerando os ajustes realizados durante os procedimentos de verificação in loco.

Com o propósito de reportar os valores do custo do produto vendido (CPV) referentes às vendas do produto similar, a indústria doméstica extraiu de seus registros contábeis os valores do CPV [CONFIDENCIAL]. As receitas e despesas operacionais, por sua vez, foram calculadas com base em rateio pelo faturamento líquido obtido com a venda de aço GNO em relação ao faturamento líquido total da empresa.

No início da verificação in loco, a empresa apresentou pequenas correções em a quatro faturas reportadas em duplicidade na petição, o que impactou os valores de receita informados anteriormente.

Também foi necessária a retificação dos valores referentes a despesas comerciais, financeiras e outras despesas/receitas operacionais.

No que diz respeito às despesas comerciais, foram corrigidos alguns valores reportados em duplicidade na petição, bem como foram excluídos os valores referentes aos fretes sobre vendas, os quais já haviam sido deduzidos do faturamento bruto para obtenção da receita líquida. Com relação às despesas/receitas financeiras, foi verificado que não haviam sido considerados os saldos referentes às classes de despesas/receitas financeiras "[CONFIDENCIAL] ", o que também foi corrigido.

Já com relação às outras despesas/receitas operacionais, a empresa Aperam constatou que não havia considerado os saldos de algumas contas constantes do balancete da empresa. Ademais, as contas de despesas e receitas não ligadas a atividade fim da empresa, não foram consideradas na totalização dessas despesas e receitas. Não foram incluídas as rubricas referentes a [CONFIDENCIAL]

Dessa forma, a tabela a seguir apresenta os resultados bruto e operacional relativos às vendas da indústria doméstica no mercado interno, nos períodos de análise de indícios de dano. Registre-se que a receita operacional líquida se encontra deduzida dos fretes incorridos nas vendas. Na tabela subsequente são apresentadas as margens de lucro associadas a esses resultados.

Demonstração de resultados (em número índice) [CONFIDENCIAL]					
	P1	P2	P3	P4	P5
Receita líquida	100,0	101,3	94,6	76,8	79,6
CPV	100,0	101,0	92,9	83,0	89,7
Resultado bruto	100,0	110,4	134,4	(68,7)	(153,5)
Despesas operacionais	100,0	88,6	68,8	85,3	77,5
Despesas gerais e administrativas	100,0	90,7	79,8	61,1	75,0
Despesas com vendas	100,0	86,7	61,7	78,7	66,5
Resultado financeiro (RF)	100,0	59,6	54,1	80,8	61,3
Outras despesas (receitas) operacionais (OD)	(100,0)	526,5	203,4	177,9	318,1
Resultado operacional	(100,0)	(74,1)	(25,4)	(187,2)	(230,4)
Resultado operacional (exceto RF)	100,0	(9,5)	190,7	(426,8)	(744,6)
Resultado operacional (exceto RF e OD)	100,0	180,4	335,5	(518,2)	(901,3)

Margens de lucro (%) [CONFIDENCIAL]					
	P1	P2	P3	P4	P5
Margem bruta	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
Margem operacional	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
Margem operacional (exceto RF)	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
Margem operacional (exceto RF e OD)	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]

O resultado bruto com as vendas de aço GNO no mercado interno apresentou melhora de P1 para P2 e de P2 para P3: aumento de 10,4% e 21,7%, respectivamente. Nos dois períodos seguintes apresentou quedas sucessivas: de 151,1% de P3 para P4, quando a indústria doméstica incorreu em prejuízo, e de 123,5% de P4 para P5. Ao se observarem os extremos da série, o resultado bruto apresentou contração de 253,5%.



A margem bruta da indústria doméstica apresentou comportamento similar: aumento de P1 para P2 ([CONFIDENCIAL] p.p.) e de P2 para P3 ([CONFIDENCIAL] p.p.), seguido de redução de P3 para P4 ([CONFIDENCIAL] p.p.) e de P4 para P5 ([CONFIDENCIAL] p.p.). Considerando os extremos da série, a margem bruta obtida em P5 diminuiu [CONFIDENCIAL] p.p. em relação a P1.

O resultado operacional da indústria doméstica aumentou 25,9% de P1 para P2 e 65,7% de P2 para P3. Todavia, esse resultado apresentou quedas de 636,7% de P3 para P4 e de 23,1% de P4 para P5. Assim, considerando-se todo o período de análise de indícios de dano, o resultado operacional diminuiu 130,4%.

A margem operacional apresentou tendência similar àquela apresentada pela margem bruta: crescimento de P1 para P2 ([CONFIDENCIAL] p.p.) e de P2 para P3 ([CONFIDENCIAL] p.p.), seguido de quedas de P3 para P4 ([CONFIDENCIAL] p.p.) e de P4 para P5 ([CONFIDENCIAL] p.p.). Assim, considerando-se todo o período de análise de indícios de dano, a margem operacional obtida em P5 diminuiu [CONFIDENCIAL] p.p. em relação a P1.

Ao considerar o resultado operacional exceto resultado financeiro, verificaram-se queda de 109,5% de P1 para P2 e aumento de 2.101,5% de P2 para P3. Nos últimos períodos houve piora significativa desse indicador: redução de 323,8% de P3 para P4 e de 74,5% de P4 para P5. A análise dos extremos da série aponta para um resultado operacional sem o resultado financeiro em P5 844,6% menor em relação a P1.

A margem operacional exceto resultado financeiro apresentou o mesmo comportamento do resultado operacional sem o resultado financeiro. Assim, houve decréscimo de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2 e crescimento de [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, seguidos de quedas acentuadas de [CONFIDENCIAL] p.p. P3 para P4 e de [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. Quando são considerados os extremos da série, observou-se queda de [CONFIDENCIAL] p.p. da margem operacional sem o resultado financeiro.

Desconsiderados resultado financeiro e outras despesas/receitas operacionais, o resultado operacional da indústria doméstica aumentou 80,4% de P1 para P2 e 86% de P2 para P3. Nos dois últimos períodos apresentou quedas sucessivas: 254,4% de P3 para P4 e 73,9% de P4 para P5. A análise dos extremos da série aponta para um resultado operacional exceto resultado financeiro e outras despesas/receitas operacionais 1.001,3% menor em P5 em relação a P1.

A margem operacional sem o resultado financeiro e outras despesas/receitas operacionais apresentou aumentos de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2 e de [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, ao passo que, apresentou queda acentuada de [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4 e de [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. Quando são considerados os extremos da série, observou-se queda acumulada de [CONFIDENCIAL] p.p.

A tabela a seguir apresenta o demonstrativo de resultados obtido com a venda do produto similar no mercado interno, por tonelada vendida.

Demonstração de resultados (em número índice) [CONFIDENCIAL]					
	P1	P2	P3	P4	P5
Receita líquida	100,0	102,5	101,3	91,0	87,4
CPV	100,0	102,1	99,5	98,4	98,4
Resultado bruto	100,0	111,7	143,9	(81,4)	(168,4)
Despesas operacionais	100,0	89,6	73,7	101,1	85,0
Despesas gerais e administrativas	100,0	91,7	85,4	72,3	82,3
Despesas com vendas	100,0	87,6	66,1	93,3	72,9
Resultado financeiro (RF)	100,0	60,3	57,9	95,7	67,3
Outras despesas (receitas) operacionais (OD)	(100,0)	532,4	217,8	210,8	349,0
Resultado operacional	(100,0)	(75,0)	(27,2)	(221,8)	(252,8)
Resultado operacional (exceto RF)	100,0	(9,6)	204,3	(505,6)	(817,0)
Resultado operacional (exceto RF e OD)	100,0	182,5	359,3	(613,9)	(989,0)



O CPV unitário não apresentou grandes variações ao longo do período de análise de indícios de dano: aumentou 2,1% de P1 para P2, e diminuiu 2,6% de P2 para P3 e 1,1% de P3 para P4. No período seguinte, de P4 para P5, manteve-se constante. Dessa forma, quando comparados os extremos da série, o CPV unitário acumulou redução de 1,6%.

Ao analisar o resultado bruto unitário das vendas de aço GNO no mercado interno, verificou-se que, após aumentos de 11,7% de P1 para P2 e de 28,9% de P2 para P3, esse indicador apresentou decréscimos sucessivos nos últimos períodos: 156,5% de P3 para P4, quando passou a apresentar valor negativo, e 107,0% de P4 para P5. Considerando os extremos da série, o resultado bruto unitário apresentou queda de 268,4%.

Quando considerado o resultado operacional unitário, este indicador cresceu 25% de P1 para P2 e 63,7% de P2 para P3. De P3 para P4 e de P4 para P5 foram observadas quedas de 714,9% e de 14%, respectivamente. Ao considerar todo o período de análise de indícios de dano, o resultado operacional unitário em P5 foi 152,8% menor do que em P1.

O resultado operacional sem o resultado financeiro, em termos unitários, se deteriorou progressivamente até P5, com exceção de P2 para P3, quando aumentou 2.221,9%. Assim, o resultado analisado diminuiu 109,6% em P2, 347,5% em P4 e 61,6% em P5, em comparação com o período imediatamente anterior. Assim, ao considerar todo o período de análise de indícios de dano, observou-se uma grande deterioração desse indicador: redução de 917,0% de P1 para P5.

Por fim, quando considerado o resultado operacional sem o resultado financeiro e outras despesas/receitas operacionais, em termos unitários, verificou-se tendência similar ao resultado supra analisado: houve aumentos de 82,5% de P1 para P2 e de 96,9% de P2 para P3, seguidos de quedas de 270,9% de P3 para P4 e de 61,1% de P4 para P5. Assim, ao analisar os extremos da série, observou-se decréscimo de 1089,0% do resultado operacional unitário, excluindo resultado financeiro e outras despesas/receitas operacionais%.

7.7. Dos fatores que afetam os preços domésticos

7.7.1. Dos custos

A tabela a seguir apresenta o custo de produção associado à fabricação de aço GNO pela indústria doméstica, para cada período de análise de dano. Os dados a seguir refletem as informações constantes da petição de início e das alterações resultantes da verificação in loco.

Custo de produção (em número índice) [CONFIDENCIAL]					
	P1	P2	P3	P4	P5
1 - Custos variáveis	100,0	105,8	102,8	99,4	100,0
Matéria-prima	100,0	110,7	102,1	93,6	93,8
Outros insumos	100,0	112,7	117,5	110,7	117,4
Utilidades	100,0	100,8	102,1	116,1	107,7
Mão de obra direta	100,0	88,3	94,2	87,7	82,7
Outros custos variáveis	100,0	87,6	97,4	93,7	123,3
2 - Custos fixos	100,0	94,3	93,6	97,2	94,2
Depreciação	100,0	90,7	76,7	80,6	78,4
Outros custos fixos1	100,0	97,8	105,3	114,9	112,3
Outros custos fixos2	100,0	94,2	95,9	94,5	90,7
3 - Custo de produção (1+2)	100,0	102,7	100,3	98,8	98,5

O custo de produção por tonelada do produto similar apresentou aumento de 2,7% de P1 para P2 e redução nos demais períodos: 2,4%, 1,5% e 0,3% em P3, P4 e P5, respectivamente, sempre em relação ao período imediatamente anterior. Ao se considerarem os extremos da série, de P1 a P5, o custo de produção diminuiu 1,5%.

7.7.2. Da relação custo/preço

A relação entre o custo de produção e o preço indica a participação desse custo no preço líquido de venda da indústria doméstica no mercado interno ao longo do período de investigação de dano. A tabela a seguir explicita essa relação: A relação entre o custo e o preço, explicitada na tabela seguinte,



indica a participação desse custo no preço de venda da indústria doméstica, no mercado interno, ao longo do período de análise de indícios de dano.

Participação do custo de produção no preço de venda (em número índice) [CONFIDENCIAL]	Custo de produção (R\$ atualizados/t) (A)	Preço de venda mercado interno (R\$ atualizados/t) (B)	Relação (A)/(B) (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	102,7	102,5	100,2
P3	100,3	101,3	99,0
P4	98,8	91,0	108,6
P5	98,5	87,4	112,7

Observou-se que a relação entre o custo de produção e o preço praticado pela indústria doméstica no mercado interno aumentou [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, diminuiu [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, e aumentou substancialmente nos dois períodos seguintes: [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4, quando o custo de produção superou o preço de venda, e [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. Ao considerar o período como um todo (P1 a P5), essa relação aumentou [CONFIDENCIAL] p.p.

A deterioração da relação custo de produção/preço, de P1 para P5, ocorreu devido à queda dos preços de venda (12,2%) em patamar superior ao da redução do custo de produção (1,5%).

7.7.2. Da magnitude da margem de dumping

Buscou-se avaliar em que medida a magnitude da margem de dumping das origens investigadas teria afetado a indústria doméstica. Para isso, examinou-se qual seria o impacto sobre os preços da indústria doméstica caso as exportações do produto objeto da revisão para o Brasil não tivessem sido realizadas a preços de dumping.

Considerando que o montante correspondente ao valor normal representa o menor preço pelo qual uma empresa pode exportar determinado produto sem incorrer na prática de dumping, buscou-se quantificar a qual valor o aço GNO chegaria ao Brasil, considerando os custos de internação, caso aquele preço, equivalente ao valor normal, fosse praticado nas suas exportações.



Nesse sentido, procedeu-se à comparação entre o valor normal internado no Brasil e o preço da indústria doméstica na condição ex fabrika.

Para tanto, atribuiu-se valor normal na condição FOB para cada operação de importação constante dos dados detalhados da RFB, considerando a categoria do cliente e o CODIP (três primeiras características). Ao valor normal ex fabrika apurado nos itens 5.2.1.1.1 e 5.2.3.1.1, somaram-se as despesas de venda relativas aos gastos incorridos pela empresa CSC para levar o produto até o porto de embarque para o Brasil. Essas despesas foram calculadas com base nas informações prestadas pela empresa em resposta ao questionário do produtor/exportador. Foi atribuído às importações originárias da Coreia do Sul o valor normal construído para fins de início da revisão, o qual contém despesas de vendas, sendo considerado, portanto, como na condição FOB. Esses valores foram ponderados pelas quantidades importadas de cada categoria de cliente e CODIP.

Em seguida, adicionaram-se os valores referentes ao frete e ao seguro internacional, a partir dos dados detalhados de importação da RFB para obtenção do valor normal na condição de venda CIF. Com vistas à apuração desse valor internado, foram somados o imposto de importação, o AFRMM e as despesas de internação. Os valores do II foram calculados por tonelada com base nos dados oficiais de importação. Os valores foram convertidos para dólares estadunidenses por meio da taxa de câmbio diária do dia do desembaraço aduaneiro. As despesas de internação, por sua vez, foram apuradas por meio da aplicação da porcentagem de [RESTRITO] % (assim como no cálculo da subcotação) sobre o valor normal CIF.

O preço da indústria doméstica em reais foi convertido em dólares estadunidenses, considerando a taxa de câmbio diária disponibilizada pelo Banco Central do Brasil para a data de cada venda, após o teste de flutuação de câmbio. Os valores foram ponderados pelo volume importado, considerando a categoria de cliente e o CODIP.

Assim, considerando o valor normal CIF internado apurado, isto é, o preço pelo qual o produto objeto da revisão seria vendido ao Brasil na ausência de dumping, as importações brasileiras originárias da China, da Coreia e de Taipé Chinês seriam internadas no mercado brasileiro aos valores demonstrados na tabela a seguir [TABELA CONFIDENCIAL]

Ao se compararem os valores normais internados obtidos acima com o preço ex fabrica da indústria doméstica, em P5, é possível inferir que, caso as margens de dumping desses produtores/exportadores não existissem, não haveria subcotação e, portanto, o impacto sobre os preços praticados pela indústria doméstica teria sido reduzido.

7.8. Do fluxo de caixa

Tendo em vista a impossibilidade de a empresa apresentar fluxos de caixa completos e exclusivos para a linha de aços GNO, a análise do fluxo de caixa foi realizada em função dos dados relativos à totalidade dos negócios da indústria doméstica.

A tabela a seguir mostra o fluxo de caixa apresentado pela indústria doméstica por meio da petição de início de revisão.

Fluxo de caixa (em número índice) [CONFIDENCIAL]					
	P1	P2	P3	P4	P5
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	100,0	51,2	(21,9)	38,5	37,4
Caixa líquido das atividades de investimentos	(100,0)	16,7	(54,9)	(77,7)	(58,2)
Caixa líquido das atividades de financiamento	(100,0)	(844,7)	307,7	72,0	(142,4)
Aumento/redução líquido(a) nas disponibilidades	100,0	(87,0)	(10,8)	35,8	(2,9)

Observou-se que o caixa líquido total gerado nas atividades da indústria doméstica apresentou grande variação ao longo do período. Houve queda de 187% de P1 para P2, aumentos de 87,5% de P2 para P3 e de 430,2% de P3 para P4, seguidos de redução de 108,5% de P4 para P5. Quando tomados os extremos da série (de P1 para P5), constatou-se decréscimo de 102,9% na geração líquida de disponibilidades da indústria doméstica.



7.9. Do retorno sobre investimentos

A tabela a seguir apresenta o retorno sobre investimentos, apresentado pela peticionária, considerando a divisão dos valores dos lucros líquidos das empresas que compõem a indústria doméstica pelos valores do ativo total de cada período, constantes de suas demonstrações financeiras. Assim, o cálculo refere-se aos lucros e ativos das empresas como um todo, e não somente aos relacionados ao produto similar.

A taxa de retorno sobre investimentos da indústria doméstica diminuiu [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, aumentou [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, diminuiu [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4 e [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. Considerando a totalidade do período de revisão, se manteve praticamente estável, apresentando redução de [CONFIDENCIAL] p.p. do indicador em questão.

Retorno sobre investimentos (em número índice) [CONFIDENCIAL]					
	P1	P2	P3	P4	P5
Lucro líquido (A) (Mil R\$)	(100,0)	(115,0)	139,1	78,6	(106,2)
Ativo total (B) (Mil R\$)	100,0	93,3	96,4	94,8	97,0
Retorno (A/B) (%)	(100,0)	(123,2)	144,3	83,0	(109,5)

7.10. Da capacidade de captar recursos ou investimentos

Para avaliar a capacidade de captar recursos, foram calculados os índices de liquidez geral e corrente a partir dos dados relativos à totalidade dos negócios da indústria doméstica e não exclusivamente para a produção do produto similar. Os dados foram apurados com base nas demonstrações financeiras da empresa relativas ao período de análise de indícios de dano.

O índice de liquidez geral indica a capacidade de pagamento das obrigações de curto e de longo prazo e o índice de liquidez corrente, a capacidade de pagamento das obrigações de curto prazo.

Capacidade de captar recursos ou investimentos (em número índice) [CONFIDENCIAL]					
	P1	P2	P3	P4	P5
Índice de liquidez geral	100,0	102,9	113,0	108,7	107,2
Índice de liquidez corrente	100,0	106,5	112,3	116,2	113,6

O índice de liquidez geral apresentou aumentos de 2,9% de P1 para P2 e de 9,9% de P2 para P3, seguidos de quedas de 3,8% de P3 para P4 e de 1,3% de P4 para P5. De P1 para P5, verificou-se elevação de 7,2% nesse índice. O índice de liquidez corrente, por sua vez, aumentou 6,5% de P1 para P2, 5,5% de P2 para P3 e 3,5% de P3 para P4; e decresceu novamente em 2,2% de P4 para P5. Ao se analisarem os extremos da série, o índice de liquidez corrente apresentou aumento de 13,6%

7.11. Do crescimento da indústria doméstica

O volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno apresentou redução na maior parte do período de análise de dano, tendo aumentado somente de P4 para P5 (8,0%). Ao se comparar os extremos da série, houve redução de 8,9% ([RESTRITO] t) no volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno.

Cabe ressaltar que o volume de vendas da indústria doméstica com destino ao mercado externo não teve participação relevante no volume total vendido pela indústria doméstica. Mesmo tendo diminuído ao longo do período de análise de indícios de dano, o volume exportado atingiu apenas [RESTRITO] t em P3, período em que as exportações atingiram seu maior patamar, representando [RESTRITO] % do volume total de aço GNO vendido pela indústria doméstica.

Nesse sentido, as vendas totais da indústria doméstica apresentaram o mesmo comportamento das vendas realizadas no mercado interno: retração de P1 para P5 (9%) e crescimento de P4 para P5 (7,4%).

O mercado brasileiro, por sua vez, retraiu, de P1 para P5. Contudo, apesar da retração desse mercado, verificou-se que a indústria doméstica aumentou sua participação no mercado brasileiro, haja vista que a redução nas vendas para o mercado interno (8,9%) foi inferior à retração desse mercado (20,4%). Já de P4 para P5, não houve evolução significativa na participação da indústria doméstica no mercado brasileiro (aumento de [RESTRITO] p.p.). Enquanto o mercado apresentou crescimento de 7,2%, as vendas da indústria doméstica cresceram 8%.



Considerando que o crescimento da indústria doméstica se caracteriza pelo aumento do volume de vendas dessa indústria, constatou-se que, de P1 para P5, não houve crescimento da indústria doméstica. Contudo, muito embora tenha havido retração absoluta, não se verificou retração relativa ao mercado brasileiro, tendo em conta que as vendas internas diminuíram menos ([RESTRITO] t) do que a retração verificada no mercado no mesmo período ([RESTRITO] t).

7.12. Das manifestações acerca dos indicadores da indústria doméstica

Em manifestação protocolada em 24 de abril de 2019, a empresa CSC apresentou os elementos abordados em audiência. Inicialmente, a empresa apresentou argumento de que o indicador de lucro operacional exclusive resultado financeiros e outras receitas e despesas seria mais adequado que o lucro operacional para avaliação da lucratividade da indústria doméstica. Segundo a CSC, as outras receitas e despesas operacionais não estariam relacionadas diretamente às vendas de aço GNO ao mercado interno, podendo mascarar o desempenho da Aperam.

Nesse sentido, apresentou lista descritiva das outras receitas e despesas operacionais da Aperam, alegando que a simples leitura das rubricas indicariam que sua inclusão na análise do resultado acabaria por deturpar o resultado. Exemplificou sugerindo que eventual aumento ou diminuição em receitas com aluguéis ou venda de ativos poderiam impedir a análise da lucratividade do negócio de aço GNO da Aperam.

Para a CSC, o mesmo aconteceria com o resultado financeiro. Nesse sentido, apresentou lista descritiva das rubricas de receitas e despesas financeiras consideradas, as quais prejudicariam a análise da lucratividade da indústria doméstica de aço GNO. Como exemplo mencionou que o aumento ou diminuição na atualização de depósitos judiciais ou nas despesas com cessão de crédito, entre outras,

impediriam a adequada análise da lucratividade. Solicitou, diante disso, que seja concedido maior peso ao lucro bruto e ao lucro operacional exclusive resultado financeiro e outras receitas e despesas em sua análise de lucratividade da indústria doméstica.

Em manifestação sobre os dados e informações constantes dos autos, a peticionária contestou a indicação da empresa CSC para que uma de rubricas fossem excluídas do cálculo de seu resultado financeiro. A Aperam ressaltou que, em análises de casos anteriores, seriam calculados resultado operacional, resultado operacional exclusive resultados financeiros e resultado operacional exclusive resultados financeiros e outras receitas e despesas.

7.13. Dos comentários acerca dos indicadores da indústria doméstica

No tocante à manifestação da CSC, cumpre esclarecer que, conforme exposto no item 7.6.3 deste Documento, as análises de dano sofrido pela indústria doméstica de P1 a P5 levaram em consideração diversos indicadores de lucratividade, inclusive aqueles sugeridos pela empresa (resultado bruto e resultado operacional exclusive resultado financeiros e outras receitas e despesas).

Ademais, ressalte-se que, para fins de determinação de continuação ou retomada do dano à indústria doméstica, esses indicadores também foram considerados quando da análise da situação da indústria doméstica e do impacto das importações sujeitas ao direito sobre essa indústria durante o período de revisão.

Com relação à alegação da CSC no sentido de que as outras receitas e despesas operacionais não estariam relacionadas diretamente às vendas de aço GNO ao mercado interno, o que poderia mascarar o desempenho da Aperam, vale relembrar as alterações realizadas nos dados após verificação in loco realizada na indústria doméstica. Conforme reportado no item 7.6.3, as contas de despesas e receitas não ligadas a atividade fim da empresa, não foram consideradas na totalização das outras receitas e despesas operacionais.

Esclareça-se, também, que para fins de determinação do resultado financeiro, não foram consideradas rubricas alheias à atividade fim da indústria doméstica.

7.14. Da conclusão sobre os indicadores da indústria doméstica

Ao se considerar todo o período de análise de indícios de dano (de P1 para P5), constatou-se que, apesar do aumento da participação da indústria doméstica no mercado brasileiro ([RESTRITO] p.p.), todos seus os resultados e margens deterioraram-se expressivamente. Note-se que a indústria doméstica reduziu seu preço de venda em 12,6% ao mesmo tempo em que houve redução de apenas 1,5% do custo de produção do produto similar. Com isso, os indicadores financeiros da indústria doméstica diminuíram nas seguintes proporções: 253,5% (resultado bruto), 130,4% (resultado operacional), 844,6% (resultado operacional exceto resultado financeiro) e 1.001,3% (resultado operacional exceto resultado financeiro e outras despesas e receitas operacionais). Consequentemente, houve também contração significativa das respectivas margens: bruta ([CONFIDENCIAL] p.p.), operacional ([CONFIDENCIAL] p.p.), operacional exclusive resultado financeiro ([CONFIDENCIAL] p.p.) e operacional exclusive resultado financeiro e outras despesas e receitas operacionais ([CONFIDENCIAL] p.p.).

De P1 a P2, a produção se manteve estável, com redução de 0,3%; houve ainda contração do mercado brasileiro em 6,6%, ao passo que as vendas da indústria doméstica reduziram 1,1%, o que resultou em aumento de [RESTRITO] p.p. na participação da indústria doméstica no mercado. Nesse período também ocorreu variação positiva do preço em 2,5%, além de aumento de 1,3% na receita líquida da indústria doméstica, melhora de 10,4% de seu resultado bruto e 25,9% de seu resultado operacional. A sua margem bruta teve leve variação positiva de [CONFIDENCIAL] p.p. e sua margem operacional apresentou melhora de [CONFIDENCIAL] p.p, entretanto, cabe ressaltar que a indústria doméstica continuou operando com prejuízo operacional.

De P2 a P3, a indústria doméstica reduziu 2,4% do seu custo de produção e 1,2% do preço do produto similar doméstico, alcançando a melhor relação entre o custo de produção e o preço ao longo do período de análise de indícios de dano ([CONFIDENCIAL] %). A indústria doméstica também obteve melhora em grande parte de seus indicadores financeiros, com destaque para o crescimento do resultado operacional (65,7%) e do resultado operacional exclusive resultado financeiro (2.101,5%). Seu volume de vendas diminuiu em [RESTRITO] toneladas, ao passo que houve contração do mercado em [RESTRITO] toneladas, de modo que sua participação no mercado brasileiro se manteve estável.



De P3 para P4 e de P4 para P5 o preço de venda reduziu-se novamente em patamar muito superior à redução do custo de produção do produto similar. Com efeito, foram observados decréscimos de 10,2% (de P3 para P4) e de 4,0% (de P4 para P5) no preço de venda, ao passo que, no mesmo período, a redução no custo foi de apenas 1,5% e 0,3%, respectivamente. Como resultado, verificou-se deterioração significativa em todos os indicadores financeiros e margens da indústria doméstica.

Cumprido ressaltar que, de P3 para P4, foram observadas as quedas percentuais mais acentuadas nos indicadores financeiros e nas margens, com destaque para o resultado bruto, que passou a ser prejuízo após contrair 151,1% nesse período, para o resultado operacional, que teve variação negativa de 636,7%, para o resultado operacional exceto resultado financeiro, que apresentou redução de 323,8% e para a margem operacional, que decresceu [CONFIDENCIAL] p.p. Já em P5, todos os indicadores financeiros e margens analisados chegaram a seu menor valor absoluto, quando analisados todos os períodos de análise de indícios de dano.

Assim, de P3 para P4 e de P4 para P5, os indicadores financeiros diminuíram nos seguintes percentuais, respectivamente: 151,1% e 123,5% (resultado bruto), 636,7% e 23,1% (resultado operacional), 323,8% e 74,5% (resultado operacional exceto resultado financeiro), 254,4% e 73,9% (resultado operacional exceto resultado financeiro e outras despesas e receitas operacionais). Por conseguinte, as respectivas margens também apresentaram contração nos mesmos períodos: bruta ([CONFIDENCIAL] p.p. e [CONFIDENCIAL] p.p.), operacional ([CONFIDENCIAL] p.p. e [CONFIDENCIAL] p.p.), operacional exclusive resultado financeiro ([CONFIDENCIAL] p.p. e [CONFIDENCIAL] p.p.) e operacional exclusive resultado financeiro e outras despesas e receitas operacionais ([CONFIDENCIAL] p.p. e [CONFIDENCIAL] p.p.).

A partir da análise anteriormente explicitada, constatou-se deterioração dos indicadores avaliados e pôde-se concluir pela existência de indícios de dano à indústria doméstica ao longo do período analisado.

8. DA CONTINUAÇÃO/RETOMADA DO DANO

O art. 108 c/c o art. 104 do Decreto no8.058, de 2013, estabelece que a determinação de que a extinção do direito levará muito provavelmente à continuação ou à retomada do dano à indústria doméstica deverá basear-se no exame objetivo de todos os fatores relevantes, incluindo: a situação da indústria doméstica durante a vigência definitiva do direito (item 8.1); o comportamento das importações do produto objeto da medida durante sua vigência e a provável tendência, em termos absolutos e relativos à produção ou ao consumo do produto similar no mercado interno brasileiro (item 8.2); o preço provável das importações objeto de dumping e o seu provável efeito sobre os preços do produto similar no mercado interno brasileiro (item 8.3); o impacto provável das importações objeto de dumping sobre a indústria doméstica (item 8.4); alterações nas condições de mercado (item 8.5); e o efeito provável de outros fatores que não as importações objeto de dumping sobre a indústria doméstica (item 8.6). Após, são apresentadas as manifestações acerca da probabilidade de retomada do dano (item 8.7) e os comentários acerca das manifestações (item 8.8).

8.1. Da situação da indústria doméstica durante a vigência definitiva do direito

O art. 108 c/c o art. 104 do Decreto no8.058, de 2013, estabelece que a determinação de que a extinção do direito levará muito provavelmente à continuação ou à retomada do dano à indústria doméstica deverá basear-se no exame objetivo de todos os fatores relevantes, incluindo a situação da indústria doméstica durante a vigência definitiva do direito.

Conforme exposto no item 7 deste parecer, constatou-se que, de P1 a P5, a despeito do aumento da participação da indústria doméstica no mercado brasileiro ([RESTRITO] p.p.), todos os resultados e margens deterioraram-se expressivamente. Note-se que a indústria doméstica reduziu seu preço médio de venda (12,6%) em patamar muito superior à diminuição do custo de produção do produto similar (1,5%). Com isso, os indicadores resultados financeiros e as margens da indústria doméstica contraíram significativamente.

De P1 a P2, houve aumento de [RESTRITO] p.p. na participação da indústria doméstica no mercado brasileiro. Nesse período também ocorreu variação positiva do seu preço, da sua receita líquida e dos suas margens e seus resultados bruto e operacional. Ressalte-se, contudo, que a indústria doméstica continuou operando com prejuízo operacional.



No período seguinte, de P2 a P3, a indústria doméstica alcançou a melhor relação entre o custo de produção e o preço ao longo do período de análise de indícios de dano ([CONFIDENCIAL] %), obteve leve melhora em suas margens bruta e operacional e manteve estável sua participação no mercado brasileiro. Considerando-se todo o período de análise de indícios de dano (P1 a P5), P3 foi o único período em que a indústria doméstica apresentou melhora em todos os seus indicadores financeiros. Contudo, o resultado e a margem operacional continuaram negativas.

O mesmo cenário de melhora não pôde ser observado de P3 para P4 e de P4 para P5, períodos em que o preço de venda reduziu-se em patamar muito superior à redução do custo de produção do produto similar. Como resultado, também se verificou deterioração significativa em todos os indicadores financeiros e margens da indústria doméstica.

As quedas percentuais mais acentuadas nos indicadores financeiros e nas margens foram observadas de P3 para P4, com destaque para o resultado bruto, que passou a ser prejuízo após contrair 151,1% nesse período, o resultado operacional exceto resultado financeiro, que apresentou redução de 323,8% e a margem operacional, que decresceu [CONFIDENCIAL] p.p. Já em P5, todos os indicadores financeiros e margens analisados chegaram a seu menor valor absoluto, quando analisados todos os períodos de análise de indícios de dano.

A partir da análise anteriormente explicitada, constatou-se a deterioração de determinados indicadores avaliados, particularmente indicadores financeiros (a indústria doméstica continuou apresentando prejuízo operacional em todos os períodos). Dessa forma, pôde-se concluir pela existência de dano à indústria doméstica ao longo do período analisado.

8.2. Do comportamento das importações

O art. 108 c/c o art. 104 do Decreto no8.058, de 2013, estabelece que a determinação de que a extinção do direito levará muito provavelmente à continuação ou à retomada do dano à indústria doméstica deverá basear-se no exame objetivo de todos os fatores relevantes, incluindo o comportamento das importações do produto objeto da medida durante sua vigência e a provável tendência, em termos absolutos e relativos à produção ou ao consumo do produto similar no mercado interno brasileiro.



Durante a vigência do direito, muito embora tenha se observado um decréscimo de 70,1% no volume das importações originárias da China, da Coreia do Sul e de Taipé Chinês, essas ainda representaram, de P1 a P5, elevados percentuais das importações totais: [RESTRITO] % respectivamente.

Ademais, a despeito da aplicação da medida antidumping, conforme será visto no item 8.3 desse parecer, os preços CIF médios internados de importação (considerando o direito) das importações em análise decresceram de P1 a P5 e se mantiveram subcotados em relação ao preço praticado pela indústria doméstica em P1, P2 e P5, o que contribuiu para que a participação das importações se mantivesse relevante em todo o período de revisão, alcançando, em P5, [RESTRITO] % da produção e [RESTRITO] % do mercado brasileiro.

Assim, na ausência do direito antidumping, a tendência é que as importações objeto da revisão cheguem ao Brasil com preços ainda menores aos atualmente praticados, recuperando os volumes observados na investigação original e agravando o dano sofrido pela indústria doméstica.

8.3. Do preço provável das importações com indícios de dumping e o seu provável efeito sobre os preços do produto similar no mercado interno brasileiro

O art. 108 c/c o art. 104 do Decreto no8.058, de 2013, estabelece que a determinação de que a extinção do direito levará muito provavelmente à continuação ou à retomada do dano à indústria doméstica deverá basear-se no exame objetivo de todos os fatores relevantes, incluindo o preço provável das importações objeto de dumping e o seu provável efeito sobre os preços do produto similar no mercado interno brasileiro.

Para esse fim, buscou-se avaliar, inicialmente, o efeito das importações sujeitas ao direito sobre o preço da indústria doméstica no período de revisão. De acordo com o disposto no § 2º do art. 30 do Decreto no8.058, de 2013, o efeito do preço das importações com indícios de dumping sobre o preço do produto similar nacional no mercado interno brasileiro deve ser avaliado sob três aspectos.

Inicialmente, deve ser verificada a existência de subcotação significativa do preço do produto importado em relação ao produto similar no Brasil, ou seja, se o preço internado do produto importado é inferior ao preço do produto brasileiro. Em seguida, examina-se eventual depressão de preço, isto é, se o preço do produto importado teve o efeito de rebaixar significativamente o preço da indústria doméstica. O último aspecto a ser analisado é a supressão de preço, verificada quando as importações sob análise impedem, de forma relevante, o aumento de preço, devido ao aumento de custos, que teria ocorrido na ausência de tais importações.

Tendo em vista que volume de aço GNO importado das origens analisadas foi representativo, essas importações foram utilizadas para apuração do preço provável.

Assim, a fim de se comparar o preço do aço GNO importado das origens analisadas com o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno, procedeu-se ao cálculo do preço CIF internado do produto importado dessas origens no mercado brasileiro.

Inicialmente, a partir da descrição dos produtos constantes dos dados detalhados de importação disponibilizados pela RFB, assim como das informações constantes das respostas aos questionários dos importadores, foram identificadas as características do código de identificação do produto (CODIP), conforme proposto pela peticionária, e a categoria de cliente (distribuidor ou consumidor final).

Foi possível classificar 91,9%, 88,4%, 88,8%, 97% e 99,7% das importações, de P1 a P5, consecutivamente, em todas as características (A, B, C e D) do CODIP. Com relação ao número restante de importações cujas descrições nos dados disponibilizados pela RFB eram mais genéricas, foi possível identificar duas (A e C) ou uma característica (C). Com relação à categoria de cliente, foram identificados [CONFIDENCIAL]. Assim, para cada conjunto de características/categoria de cliente, foi calculado um preço CIF médio internado.

Para o cálculo dos preços internados do aço GNO importado no Brasil das origens em análise, foram considerados os valores totais de importação desse produto, na condição CIF, em reais, obtidos dos dados brasileiros de importação, fornecidos pela RFB. A esses valores foram somados: a) o Imposto de Importação (II), considerando-se os valores efetivamente recolhidos; b) o Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM); e c) as despesas de internação, apuradas aplicando-se o percentual de [RESTRITO] % sobre o preço CIF, o qual foi calculado com base nas respostas ao questionário do importador.

No tocante às despesas de internação, cumpre esclarecer que houve alteração no percentual apresentado na Nota Técnica ([RESTRITO] %) em razão de uma incorreção identificada no cálculo realizado anteriormente. Verificou-se que o preço CIF reportado pelas empresas importadoras, em dólares estadunidenses, e utilizado como base de cálculo do percentual das despesas de internação dessas empresas, não havia sido convertido em reais. Essa conversão foi necessária já que as despesas de internação foram reportadas em reais.

Destaque-se que o valor unitário do AFRMM foi calculado aplicando-se o percentual de 25% sobre o valor do frete internacional referente a cada uma das operações de importação constantes dos dados da RFB, quando pertinente. Cumpre registrar que foi levado em consideração que o AFRMM não incide sobre determinadas operações de importação, como, por exemplo, aquelas via transporte aéreo, ferroviário e rodoviário, as destinadas à Zona Franca de Manaus e as realizadas ao amparo do regime especial de drawback.

Por fim, dividiu-se cada valor total supramencionado pelo volume total de importações objeto do direito antidumping, a fim de se obter o valor por tonelada de cada uma dessas rubricas. Realizou-se o somatório das rubricas unitárias, chegando-se ao preço CIF internado das importações investigadas.

Os preços internados do produto das origens investigadas, assim obtidos, foram atualizados com base no IPA-OG-Produtos Industriais, a fim de se obterem os valores em reais atualizados e compará-los com os preços da indústria doméstica.

Já o preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido pela razão entre a receita líquida, em reais atualizados, e a quantidade vendida, em toneladas, no mercado interno durante o período de investigação de dano, consideradas as características do produto e a categoria do cliente. Destaque-se que foram calculados preços médios para os CODIPs ABCD, AC e C, para fins de comparação



com os preços CIF médios internados. No que tange às devoluções, tendo em vista que não foram apresentadas as devoluções por CODIP, a receita líquida e a quantidade vendida estão brutas de devoluções.

A tabela a seguir demonstra os cálculos efetuados e os valores de subcotação obtidos para cada período de investigação de dano. Ressalte-se que o preço da indústria doméstica foi ponderado, em cada período, pela participação de cada CODIP em relação ao volume total importado das origens analisadas, considerando somente a categoria de cliente ([CONFIDENCIAL]).

Cumpramos esclarecer que houve alteração no cálculo da subcotação apresentado na Nota Técnica em vista da correção realizada no percentual das despesas de internação, conforme exposto anteriormente.

Preço médio CIF internado e subcotação Considerando a aplicação do direito antidumping					
	P1	P2	P3	P4	P5
Preço CIF (R\$/t)	100,0	105,9	126,1	137,9	110,2
Imposto de importação (R\$/t)	100,0	89,7	372,4	28,6	14,4
AFRMM (R\$/t)	100,0	51,2	251,2	11,2	16,0
Despesas de internação (R\$/t)	100,0	105,9	126,1	137,9	110,2
Direito antidumping (R\$/t)	100,0	522,8	249,3	677,3	609,9
CIF Internado (R\$/t)	100,0	114,4	129,7	148,6	120,2
CIF Internado (R\$ atualizados/t) (a)	100,0	107,4	118,4	124,3	96,6
Preço da indústria doméstica (R\$ atualizados/t) (b)*	100,0	108,8	104,9	117,3	119,9
Subcotação (R\$ atualizados/t) (b-a)	100,0	118,3	10,8	68,7	282,1
* Preço ponderado pela participação de cada CODIP em relação ao volume total importado das origens investigadas, considerada a categoria de cliente.					

Da tabela acima, depreende-se que, considerando a aplicação do direito antidumping, em todos os períodos de análise, os preços das importações das origens analisadas estiveram subcotados em relação ao preço da indústria doméstica.



Preço médio CIF internado e subcotação Desconsiderando a aplicação do direito antidumping					
	P1	P2	P3	P4	P5
Preço CIF (R\$/t)	100,0	105,9	126,1	137,9	110,2
Imposto de importação (R\$/t)	100,0	89,7	372,4	28,6	14,4
AFRMM (R\$/t)	100,0	51,2	251,2	11,2	16,0
Despesas de internação (R\$/t)(2)	100,0	105,9	126,1	137,9	110,2
CIF Internado (R\$/t)	100,0	105,8	127,2	137,4	109,8
CIF Internado (R\$ atualizados/t) (a)	100,0	99,3	116,1	114,9	88,2
Preço da indústria doméstica (R\$ atualizados/t) (b)(1)	100,0	108,8	104,9	117,3	119,9
Subcotação (R\$ atualizados/t) (b-a)	100,0	165,4	38,1	131,5	308,4
* Preço ponderado pela participação de cada CODIP em relação ao volume total importado das origens investigadas, considerada a categoria de cliente.					

Verifica-se que, desconsiderando a aplicação do direito antidumping, os preços das importações das origens analisadas também estariam subcotados em relação ao preço da indústria doméstica em todos os períodos, mas a subcotação, naturalmente, seria maior.

Cumpramos ressaltar, contudo, que os produtos importados mais representativos (CODIP [CONFIDENCIAL], os quais representaram [CONFIDENCIAL] % do volume total importado de P1 a P5, consecutivamente) foram pouco vendidos pela indústria doméstica no mercado brasileiro. De fato, esses produtos representaram menos de [CONFIDENCIAL] % do volume total vendido pela Aperam, considerando todos os períodos de análise.

Ainda sobre a comparação entre os produtos similar e importado, merece destaque a análise da característica D do CODIP relacionada ao revestimento do aço GNO. Verificou-se que [CONFIDENCIAL] % das importações das origens analisadas, em que foi possível identificar essa característica, continham revestimentos ASTM [CONFIDENCIAL] (características [CONFIDENCIAL], respectivamente). Em contrapartida, um percentual muito reduzido das vendas da Aperam de aço GNO no mercado doméstico continha esses revestimentos, já que o padrão da indústria doméstica é o revestimento ASTM C4. Com efeito, verificou-se que os produtos com revestimentos ASTM [CONFIDENCIAL] representaram apenas [CONFIDENCIAL] % do total das vendas da Aperam, de P1 a P5, consecutivamente.

Em vista da baixa representatividade dos CODIPs [CONFIDENCIAL] nas vendas da indústria doméstica e das informações constantes do parágrafo anterior, concluiu-se que uma comparação entre preços de modelos pouco vendidos pela indústria doméstica, mas importados em grande volume das origens analisadas, poderia gerar distorção na análise dos efeitos dessas importações no preço do produto similar vendido no mercado doméstico. Ressalte-se que essa distorção resultaria em uma maior subcotação em relação ao preço da indústria doméstica. Assim, por cautela, realizou-se a análise descrita a seguir, desconsiderando-se a característica de revestimento na comparação de preços. Ressalte-se que a característica de revestimento do CODIP foi classificada como a menos relevante, já que a combinação do CODIP reflete, em ordem decrescente, a importância de cada característica do produto.

Foram então calculados preços CIF médios internados para cada conjunto de características/categoria de cliente, considerando as características A, B e C do CODIP, quando possível a identificação. Com relação ao número restante de importações cujas descrições nos dados disponibilizados pela RFB eram mais genéricas, foram consideradas as características identificáveis (A e C ou somente C). Já o preço da indústria doméstica foi ponderado pela participação de cada um desses CODIPs em relação ao volume total importado da origem investigada, considerada somente a categoria de cliente ([CONFIDENCIAL]).

Preço médio CIF internado e subcotação Considerando a aplicação do direito antidumping					
	P1	P2	P3	P4	P5
Preço CIF (R\$/t)	100,0	105,9	126,1	137,9	110,2
Imposto de importação (R\$/t)	100,0	89,7	372,4	28,6	14,4
AFRMM (R\$/t)	100,0	51,2	251,2	11,2	16,0
Despesas de internação (R\$/t)	100,0	105,9	126,1	137,9	110,2
Direito antidumping (R\$/t)	100,0	522,8	249,3	677,3	609,9
CIF Internado (R\$/t)	100,0	114,4	129,7	148,6	120,2
CIF Internado (R\$ atualizados/t) (a)	100,0	107,4	118,4	124,3	96,6
Preço da indústria doméstica (R\$ atualizados/t) (b)*	100,0	103,3	103,2	95,7	98,8
Subcotação (R\$ atualizados/t) (b-a)	100,0	61,6	(49,8)	(192,3)	120,8
* Preço ponderado pela participação de cada CODIP em relação ao volume total importado das origens investigadas, considerada a categoria de cliente.					

Da análise da tabela anterior, quando consideradas apenas as características A, B e C do CODIP e a aplicação do direito antidumping, verifica-se que o preço médio ponderado do produto importado da origem investigada, internado no Brasil, esteve subcotado em relação ao preço da indústria doméstica exclusivamente em P1, P2 e P5.

Preço médio CIF internado e subcotação Desconsiderando a aplicação do direito antidumping					
	P1	P2	P3	P4	P5
Preço CIF (R\$/t)	100,0	105,9	126,1	137,9	110,2
Imposto de importação (R\$/t)	100,0	89,7	372,4	28,6	14,4
AFRMM (R\$/t)	100,0	51,2	251,2	11,2	16,0
Despesas de internação (R\$/t)	100,0	105,9	126,1	137,9	110,2
CIF Internado (R\$/t)	100,0	105,8	127,2	137,4	109,8
CIF Internado (R\$ atualizados/t) (a)	100,0	99,3	116,1	114,9	88,2



Preço da indústria doméstica (R\$ atualizados/t) (b)*	100,0	103,3	103,2	95,7	98,8
Subcotação (R\$ atualizados/t) (b-a)	100,0	135,8	(1,9)	(61,1)	184,7
* Preço ponderado pela participação de cada CODIP em relação ao volume total importado das origens investigadas, considerada a categoria de cliente.					

Verifica-se que, desconsiderando a aplicação do direito antidumping, quando consideradas apenas as características A, B e C do CODIP, os preços das importações das origens analisadas estariam subcotados em relação ao preço da indústria doméstica em P1, P2 e P5. Em P3 e P4 não houve subcotação.

Da análise da última tabela acima, constatou-se a ocorrência de depressão dos preços da indústria doméstica de P2 para P3 e de P3 para P4, já que houve redução do preço médio ponderado de venda da indústria doméstica de 0,1% e 7,3%, respectivamente. Adicionalmente, ao analisar os extremos da série, também houve depressão de preços, haja vista os preços da indústria doméstica terem diminuído 1,2% de P1 a P5.

Por fim, não se verificou supressão de preços, tendo em vista que, de P1 a P2, o preço médio de venda da indústria doméstica apresentou elevação superior (3,3%) ao aumento do custo de produção do produto similar (2,7%) e, de P2 a P3 e de P3 a P4, o custo de produção diminuiu 2,4% e 1,5%, respectivamente, e se manteve constante em P5. Considerando os extremos da série, também não se verificou supressão de preços, já que houve redução de 1,5% no custo de produção.

Ressalte-se, entretanto, que, ao longo do período de análise, ao mesmo tempo em que o custo de produção do produto similar apresentou redução de 1,5%, o preço médio de venda da indústria doméstica teve queda de 12,6% (conforme item 7.6.2).

8.4. Do impacto das importações a preços de dumping sobre a indústria doméstica

O art. 108 c/c o art. 104 do Decreto no8.058, de 2013, estabelece que a determinação de que a extinção do direito levará muito provavelmente à continuação ou à retomada do dano à indústria doméstica deverá basear-se no exame objetivo de todos os fatores relevantes, incluindo o impacto provável das importações objeto de dumping sobre a indústria doméstica, avaliado com base em todos os fatores e índices econômicos pertinentes definidos no § 2º e no § 3º do art. 30. Assim, buscou-se avaliar, inicialmente, o impacto das importações sujeitas ao direito sobre a indústria doméstica durante o período de revisão.



Primeiramente, cumpre observar que em P1, a indústria doméstica já apresentava um cenário de dano em decorrência importações originárias da China, da Coreia do Sul e de Taipé Chinês. Conforme consta do Parecer DECOM no11, de junho de 2013, a entrada dessas importações (a preços subcotados) suprimiu o preço da indústria doméstica, obrigando a empresa a operar com prejuízo e comprometendo a sua rentabilidade. Importante notar que P5 daquela investigação correspondeu ao ano de 2011, período no qual as importações investigadas representaram [RESTRITO] % do mercado brasileiro, [RESTRITO] p.p. a menos do que o de P1 desta revisão. De fato, em P1, quando as importações das origens investigadas representaram [RESTRITO] % das importações totais e [RESTRITO] % do mercado brasileiro (e estiveram subcotadas em relação ao preço da indústria doméstica), a indústria doméstica apresentava resultado e margem operacionais negativos.

Ao final de P1, as importações analisadas foram objeto de aplicação de direito antidumping por meio da Resolução CAMEX no49, de 16 de julho de 2013. Assim, de P1 a P2, com a aplicação da medida, verificou-se diminuição de 19,7% dessas importações e aumento do preço CIF internado (embora ainda subcotado em relação ao preço da indústria doméstica). Contudo, essas origens ainda representaram [RESTRITO] % das importações totais e [RESTRITO] % do mercado brasileiro. Ademais, a relação entre essas importações e a produção nacional do produto similar permaneceu elevada, em [RESTRITO] %. Assim, com a redução das importações e aumento dos preços CIF internados, verificou-se uma melhora nos indicadores financeiros da indústria doméstica nesse período.

Nesse período (P1 a P2), a produção se manteve estável, com redução de 0,3%; houve ainda contração do mercado brasileiro em 6,6%, ao passo que as vendas da indústria doméstica reduziram 1,1%, o que resultou em aumento de [RESTRITO] p.p. na participação da indústria doméstica no mercado. De P1 para P2 ocorreu variação positiva do preço médio em 2,5% e do preço ponderado pelas exportações em

7,4% (conforme item 8.3), além de aumento de 1,3% na receita líquida da indústria doméstica, melhora de 10,4% de seu resultado bruto e 25,9% de seu resultado operacional. A sua margem bruta teve leve variação positiva de [CONFIDENCIAL] p.p. e sua margem operacional apresentou melhora de [CONFIDENCIAL] p.p. Entretanto, cabe ressaltar que a indústria doméstica continuou operando com prejuízo operacional.

Cumprе relembrar que ao final de P2, a Resolução CAMEX no74, de 22 de agosto de 2014, reduziu a zero o direito antidumping incidente sobre as importações investigadas, para uma quota de 45 mil toneladas, para importações cujas Declarações de Importação (DI) fossem registradas entre 25 de agosto de 2014 e 15 de agosto de 2015. A quota com redução a zero foi atingida em abril de 2015, contemplando aproximadamente [RESTRITO] % do volume das importações da China, da Coreia do Sul e de Taipé Chinês em P3. Com o exaurimento da quota, verificou-se redução das importações investigadas em P3.

Com efeito, nos meses em que as importações tiveram o direito antidumping reduzido a zero (de outubro de 2014 a abril de 2015), foram importadas mensalmente, em média, [RESTRITO] toneladas de aço GNO. Já partir de maio de 2015, essa média reduziu-se em 55,9%, atingindo [RESTRITO] t mensais. Assim, de P2 para P3 houve redução de 18,2% nas importações investigadas. Ademais, conforme visto no item 8.3 deste documento, em P3, os preços das importações das origens analisadas não estiveram subcotados em relação ao preço da indústria doméstica, os quais apresentaram, de P2 a P3, aumento de 10,2%.

Em vista desse cenário, de P2 a P3, a indústria doméstica alcançou a melhor relação entre o custo de produção e o preço médio ([CONFIDENCIAL] %) ao longo do período de revisão. A indústria doméstica também obteve melhora em grande parte de seus indicadores financeiros: aumentos em suas margens bruta e operacional de [CONFIDENCIAL] p.p. e [CONFIDENCIAL] p.p, respectivamente, e nos seus resultados bruto e operacional, 21,7% e 65,7%, respectivamente. Todavia, o resultado e a margem operacional continuaram negativos. Seu volume de vendas diminuiu em [RESTRITO] toneladas, ao passo que houve contração do mercado em [RESTRITO] toneladas, de modo que sua participação no mercado brasileiro se manteve estável.

Cumprе ainda observar que ao final de P3, por meio da Resolução CAMEX no79, de 12 de agosto de 2015, foi novamente reduzido a zero o valor do direito antidumping aplicado pela Resolução CAMEX no49, de 16 de julho de 2013, para uma quota de 11,25 mil toneladas e DIs registradas entre 16 de agosto e 13 de novembro de 2015. Todavia, já a partir de novembro de 2015, passou a ser exigido, para as importações originárias da China, da Coreia do Sul e de Taipé Chinês, direito antidumping específico de no mínimo US\$90/t e o recolhimento da diferença desse direito para as importações que usufruíram da redução nos três meses anteriores em que esteve vigente a quota. Como consequência, verificou-se, de P3 a P4, novo crescimento do preço CIF internado (5%) e redução significativa das importações originárias das citadas origens (46,6%, ou [RESTRITO] toneladas).

Destaque-se, também, que em P4 observou-se o maior preço médio internado das origens investigadas, o qual superou o preço da indústria doméstica em R\$ [RESTRITO], o maior valor da série analisada.

A despeito desse cenário, houve piora de grande parte dos indicadores de dano da indústria doméstica analisados. Conforme será visto no item 8.6 desse documento, esse dano pode ser explicado pelo considerável crescimento das importações de outras origens (53,1%), em especial as importações da Alemanha, que aumentaram 138% (atingindo [RESTRITO] % de participação no total importado). Ademais, a contração do mercado foi a mais expressiva de todo o período. Assim, de forma a ganhar participação de mercado, a indústria doméstica reduziu seu preço médio no maior percentual observado dentre os períodos analisados (10,2%), em patamar muito superior àquele referente ao da queda do custo de produção (1,5%), resultando em elevada deterioração da relação custo de produção/preço, já que os custos de produção superaram os preços de venda, gerando resultado bruto negativo. Ademais, também houve efeitos nos dados de produção e vendas internas, que diminuíram 11,6% e 9,6% respectivamente.

Ressalte-se, ainda, que como consequência da redução no preço de venda da indústria doméstica, de P3 a P4, observou-se elevada retração de todas as margens analisadas da indústria doméstica: bruta ([CONFIDENCIAL] p.p.), operacional ([CONFIDENCIAL] p.p.), operacional exclusive resultado financeiro ([CONFIDENCIAL] p.p.) e margem operacional, exclusive o resultado financeiro e as outras despesas, ([CONFIDENCIAL] p.p.); além de forte piora em todos os indicadores financeiros



examinados: 151,1% (resultado bruto), 636,7% (resultado operacional), 323,8% (resultado operacional exceto resultado financeiro) e 254,4% (resultado operacional exceto resultado financeiro e outras despesas e receitas operacionais).

No período seguinte, de P4 para P5, com a manutenção do direito antidumping aplicado pela Resolução CAMEX no49, de 2013, as importações originárias da China, da Coreia do Sul e de Taipé Chinês seguiram decrescendo (14,8%). Contudo, tendo em vista a redução do preço CIF internado dessas origens, os quais estiveram subcotados em relação ao preço da indústria doméstica, ainda representaram, em P5, [RESTRITO] % do mercado brasileiro e [RESTRITO] % das importações totais.

Cumprе destacar que os preços dessas origens analisadas ainda estiveram superiores ao preço das importações da Alemanha, que decresceram 13,8% e cresceram, em volume, 29,8%. Assim, as importações da Alemanha representaram [RESTRITO] % do mercado brasileiro e [RESTRITO] % das importações totais.

Quando comparado com P4, verificou-se que em P5 a produção da indústria doméstica aumentou 8,7% e as vendas internas cresceram 8%. O custo de produção permaneceu estável, com variação negativa de 0,3%. Todavia, em vista da redução dos preços CIF internados das origens analisadas e, principalmente, do preço CIF da Alemanha, a indústria doméstica reduziu novamente seu preço médio, o qual caiu 4%. Novamente, observaram-se variações negativas em todos os indicadores financeiros analisados: 123,5% (resultado bruto), 23,1% (resultado operacional), 74,5% (resultado operacional exceto resultado financeiro) e 73,9% (resultado operacional exceto resultado financeiro e outras despesas e receitas operacionais). Quando analisados todos os períodos de análise de dano, todos os indicadores financeiros e margens analisados atingiram a seu menor valor absoluto em P5, ampliando o prejuízo da indústria doméstica já observado em outros períodos.

Dos fatos narrados acima, pôde-se verificar que as importações das origens analisadas contribuíram para a deterioração dos indicadores da indústria doméstica, muito embora tenham apresentado redução no seu volume de P1 a P5, dado que mantiveram participação relevante nas importações e no mercado brasileiro durante todo período de revisão.

Assim, caso a medida antidumping seja extinta, as exportações da China, da Coreia do Sul e de Taipé Chinês destinadas ao Brasil a preços de dumping, muito provavelmente, voltarão a atingir volumes ainda mais significativos, recuperando a participação observada na investigação original, agravando o dano sofrido pela indústria doméstica.



8.5. Das alterações nas condições de mercado

O art. 108 c/c o art. 104 do Decreto no8.058, de 2013, estabelece que a determinação de que a extinção do direito levará muito provavelmente à continuação ou à retomada do dano à indústria doméstica deverá basear-se no exame objetivo de todos os fatores relevantes, incluindo alterações nas condições de mercado no país exportador, como alterações na oferta e na demanda do produto similar, em razão, por exemplo, da imposição de medidas de defesa comercial por outros países.

No que diz respeito a alterações em terceiros mercados quanto à imposição de medidas de defesa comercial por outros países, consoante já exposto no item 5.5 deste documento, registre-se que, conforme dados divulgados pela Organização Mundial do Comércio (OMC), o aço GNO originário da China, da Coreia e de Taipé Chinês é sujeito à medidas de defesa comercial aplicadas por diversos países, especialmente dos Estados Unidos, que impôs a esse produto tanto medidas antidumping quanto compensatórias.

Ainda cumpre informar que há medidas salvaguardas aplicadas por Índia, Marrocos e União Europeia, afetando todos os membros da OMC. Além disso, os EUA estão aplicando sobretaxas de 25% sobre as importações de diversos tipos de aço, incluindo o produto objeto da revisão, com base na Seção 232, alegando ameaças à segurança nacional. Essas tarifas afetam a maior parte dos parceiros comerciais dos EUA, inclusive China e Taipé Chinês. Já a Coreia, para não ser atingida pelas sobretaxas, aceitou restringir suas exportações de aço para os EUA por meio de quotas.

Não ocorreram alterações nas condições de mercado no país exportador, no Brasil ou em terceiros mercados, conforme exposto no item 5.4 deste Documento.

8.6. Do efeito provável de outros fatores que não as importações objeto de dumping sobre a indústria doméstica

O art. 108 c/c o art. 104 do Decreto no 8.058, de 2013, estabelece que a determinação de que a extinção do direito levará muito provavelmente à continuação ou à retomada do dano à indústria doméstica deverá basear-se no exame objetivo de todos os fatores relevantes, incluindo o efeito provável de outros fatores que não as importações objeto de dumping sobre a indústria doméstica.

8.6.1. Volume e preço de importação das demais origens

Com relação às importações de aço GNO das outras origens, observou-se que essas importações aumentaram 1.016% de P1 a P5, representando respectivamente [RESTRITO] % do volume total importado pelo Brasil, em cada período. Da análise dessas origens, verificou-se que as importações originárias da Alemanha tiveram maior participação ao longo dos períodos ([RESTRITO] %, de P1 a P5, respectivamente), com exceção de P2.

Observou-se que em P1 e em P2 as participações das importações das outras origens, [RESTRITO] %, respectivamente, foram pouco representativas no mercado brasileiro.

Conforme já exposto, ao final de P2, a Resolução CAMEX no74, de 2014, reduziu a zero o direito antidumping originalmente aplicado pela Resolução no49, de 2013, para o total de 45 mil toneladas, para importações cujas Declarações de Importação (DI) fossem registradas entre 25 de agosto de 2014 e 15 de agosto de 2015. A quota com redução a zero foi atingida em abril de 2015 (ou seja, antes do prazo pré-estabelecido), contemplando aproximadamente [RESTRITO] % do volume das importações da China, da Coreia do Sul e de Taipé Chinês em P3.

A partir de maio de 2015, com a retomada da aplicação do direito antidumping diante do preenchimento da quota, as importações das outras origens cresceram, em especial as da Alemanha, de forma que, nos quatro meses restantes até o final do período da quota, a Alemanha se tornaria a segunda maior origem de importações de aços GNO ([RESTRITO] t), atrás apenas da China ([RESTRITO] t).

Com efeito, conforme se extrai da tabela a seguir, no primeiro semestre de P3, em razão das importações originárias da China, da Coreia do Sul e de Taipé Chinês dentro da quota, as importações da Alemanha ainda não haviam sido realizadas em volume representativo. Contudo, com o exaurimento da quota no segundo semestre de P3, as importações da Alemanha passaram a crescer e a concorrer de forma mais acirrada com a indústria doméstica.



	Alemanha	
	1º semestre P3	2º semestre P3
Volume importado (t)	100	637,7
Preço CIF (R\$/t)	100	109,9
Imposto de importação (R\$/t)	100	175,3
AFRMM (R\$/t)	100	200,8
Despesas de internação (R\$/t)	100	109,9
Direito Antidumping (R\$/t)	-	-
CIF Internado (R\$/t)	100	118,3
CIF Internado (R\$ atualizados/t) (a)	100	111,2
Preço da indústria doméstica (R\$ atualizados/t) (b)	100(1)	104,9(1)
Subcotação (R\$ atualizados/t) (b-a)	100	(12,9)
(1) Preço ponderado pela participação de cada CODIP (características ABC) em relação ao volume total importado da Alemanha.		

Assim, os efeitos das importações das outras origens (com destaque para as importações da Alemanha) seriam sentidos mais claramente de P3 para P4 e de P4 para P5, quando há considerável redução nas importações das origens analisadas nessa revisão.

Conforme também já exposto, de P3 a P4 e de P4 a P5, as importações das outras origens apresentaram crescimento de 53,1% e 33,1% respectivamente. Dentre essas importações, verificou-se um grande crescimento das importações da Alemanha, que aumentaram 138% e 29,8%, respectivamente.

Cumpre ressaltar que, conforme exposto anteriormente, as importações da Alemanha, que representavam em P3 [RESTRITO] % das importações das outras origens, passam a representar [RESTRITO] % e [RESTRITO] % desse total em P4 e P5, respectivamente.

Assim, em P4, pressionada por essas importações (e pela maior contração de mercado do período), a indústria doméstica teve que reduzir seu preço médio no maior percentual observado dentre os períodos analisados (10,2%), em patamar muito superior àquele referente ao da queda do custo de produção (1,5%), resultando em elevada deterioração da relação custo de produção/preço, já que os custos de produção superaram os preços de venda. Ademais, também houve efeitos nos dados de produção e vendas internas, que diminuíram 11,6% e 9,6% respectivamente. Ressalte-se, ainda, que como consequência da redução no preço de venda da indústria doméstica, de P3 a P4, observou-se elevada retração de todas as margens analisadas da indústria doméstica, bem como forte piora dos indicadores financeiros examinados.

Já de P4 a P5, houve nova redução de 10,2% no valor CIF internado das outras origens, de modo que, em P5, essas importações estiveram subcotadas em relação ao preço da indústria doméstica (conforme tabelas a seguir). Destaque-se que, no tocante às importações da Alemanha (que passaram a representar [RESTRITO] % das importações totais e [RESTRITO] % das importações das outras origens), houve diminuição de 13,8% no preço CIF internado (de forma que, em P5, estiveram subcotadas em R\$[RESTRITO] na comparação com os preços domésticos), atingindo R\$[RESTRITO], o menor valor da série analisada. Assim, a pressão dessas importações sobre os preços da indústria doméstica causou nova redução dos preços domésticos, o que repercutiu negativamente nos seus indicadores: seus resultados financeiros e margens atingiram a seu menor valor absoluto, quando analisados todos os períodos de análise de indícios de dano, conforme já exposto no item 8.4.

Preço médio CIF internado e subcotação - Total Outras Origens					
	P1	P2	P3	P4	P5
Volume importado (t)	100,0	252,5	547,6	838,5	1.116,0
Preço CIF (R\$/t)	100,0	88,6	94,4	92,5	86,5
Imposto de importação (R\$/t)	100,0	36,9	17,7	7,5	6,0
AFRMM (R\$/t)	100,0	43,2	12,5	5,7	4,1
Despesas de internação (R\$/t)	100,0	88,6	94,4	92,5	86,5
CIF Internado (R\$/t)	100,0	82,8	85,7	82,9	77,5
CIF Internado (R\$ atualizados/t) (a)	100,0	77,8	78,2	69,4	62,3
Preço da indústria doméstica (R\$ atualizados/t) (b)*	100,0	102,1	99,2	86,9	84,5
Subcotação (R\$ atualizados/t) (b-a)	(100,0)	(7,7)	(17,6)	(18,8)	1,8
* Preço ponderado pela participação de cada CODIP (características ABC) em relação ao volume total importado das origens analisadas, considerada a categoria de cliente.					

Preço médio CIF internado e subcotação - Outras origens (somente Alemanha)					
	P1	P2	P3	P4	P5
Volume importado (t)	100,0	74,1	541,8	1.289,6	1.673,8
Preço CIF (R\$/t)	100,0	74,6	79,3	83,4	74,9
Imposto de importação (R\$/t)	100,0	64,8	19,9	6,2	5,0
AFRMM (R\$/t)	100,0	121,4	18,5	5,3	2,5
Despesas de internação (R\$/t)	100,0	74,6	79,3	83,5	75,0
CIF Internado (R\$/t)	100,0	73,9	73,0	75,3	67,5
CIF Internado (R\$ atualizados/t) (a)	100,0	69,4	66,6	62,9	54,3
Preço da indústria doméstica (R\$ atualizados/t) (b)*	100,0	101,6	96,8	85,8	83,7
Subcotação (R\$ atualizados/t) (b-a)	(100,0)	(2,2)	(3,6)	(15,4)	7,1
* Preço ponderado pela participação de cada CODIP (características ABC) em relação ao volume total importado da origem analisada, considerada a categoria de cliente.					



Ao se analisar todo o período de revisão (de P1 a P5), constatou-se que as importações brasileiras originárias das outras origens apresentaram aumento de 1.016% em seu volume, ao passo que, com a aplicação do direito antidumping, as importações da China, da Coreia do Sul e de Taipé Chinês reduziram 70,1%. Essas, no mesmo intervalo, tiveram decréscimo de [RESTRITO] p.p na participação das importações totais e de [RESTRITO] p.p. na participação no mercado brasileiro; ao passo que aquelas aumentaram sua participação nesse mercado em [RESTRITO] p.p. Com o crescimento das importações das outras origens, conforme já observado, essas passaram a representar [RESTRITO] % do volume total de aço GNO importado pelo Brasil e a apresentar participação de [RESTRITO] % no mercado brasileiro.

À vista do exposto, é possível concluir que há indícios de que as importações das outras origens, em especial aquelas originárias da Alemanha, exerceram efeitos significativos sobre os indicadores da indústria doméstica, causando dano à essa indústria.

8.6.2. Desempenho exportador

Quanto ao desempenho exportador, constatou-se que as exportações da indústria domésticas apresentaram crescimento de 89,5% entre P1 e P2, de 46,8%, entre P2 e P3, e diminuição de 60%, de P3 a P4, e de 27,8%, de P4 a P5. Destaca-se, contudo, que os volumes exportados pela indústria doméstica de P1 a P5 foram baixos em relação à produção. Seu maior volume alcançou [RESTRITO] % do total produzido, em P3. Assim, o dano à indústria doméstica evidenciado durante o período analisado não pode ser atribuído ao seu desempenho exportador.

8.6.3. Produtividade da indústria doméstica

A produtividade da indústria doméstica, definida como o quociente entre a quantidade produzida e o número de empregados ligados diretamente à produção, diminuiu 15,6% de P1 a P5. Este fato, porém, parece ser melhor explicado pelo aumento de 9,1% no número de empregados e a queda de 8% na produção. Dessa forma, não é possível afirmar que esse indicador contribuiu para o dano causado à indústria doméstica.

8.6.4. Consumo Cativo

No período em análise, não houve consumo cativo. Ademais, a indústria doméstica não realizou importação de aços GNO, tampouco revendeu produto fabricado por terceiros, assim, não podendo esses serem considerados fatores causadores de dano.



8.6.5. Impacto de eventuais processos de liberalização das importações sobre os preços domésticos

Não houve alteração da alíquota do Imposto de Importação de 14% aplicada às importações brasileiras de aço GNO no período de revisão, conforme se mostrou no item 3.3, de modo que a deterioração dos indicadores da indústria doméstica não pode ser atribuída ao processo de liberalização dessas importações.

8.6.6. Contração na demanda ou mudanças nos padrões de consumo

No que concerne o mercado brasileiro de aços GNO, com exceção de P4 para P5, este apresentou retração em todos os períodos de análise de indícios de dano, com destaque para P4, quando apresentou decréscimo de 15,8% em relação a P3. De P1 a P5, o mercado brasileiro acumulou queda de 20,7%. Nesses mesmos períodos constatou-se redução do volume de vendas internas da indústria doméstica: conforme já exposto anteriormente, esse volume decresceu 9,6% de P3 para P4 e 8,9% de P1 a P5.

Por outro lado, as importações das outras origens apresentaram crescimento de 53,1% de P3 a P4 e de 1.016%, de P1 a P5, saindo de uma participação no mercado brasileiro de [RESTRITO] %, em P1, para [RESTRITO] %, em P5. Destacam-se as importações originárias da Alemanha, que cresceram 138% e 1.573,8%, em P4 e em P5, na comparação com os períodos imediatamente anteriores. Assim, saíram de uma participação no mercado brasileiro de [RESTRITO] %, em P1, para [RESTRITO] %, em P5.

Ao se analisar os extremos da série, destaque-se também que houve redução do valor CIF internado das importações, em especial, da Alemanha: redução de 37,8% (total das outras origens, inclusive Alemanha), de 45,7% (somente Alemanha) e de 3,4% (importações investigadas). Todas elas estiveram subcotadas em P5.

De P4 para P5, constatou-se aumento do mercado de 7,2% ([RESTRITO] toneladas), além de aumento de vendas da indústria doméstica de 8% ([RESTRITO] toneladas). As importações das origens analisadas diminuíram 14,8%, mas reduziram 22,3% do valor CIF internado e se tornaram subcotadas, mesmo com o direito antidumping. As importações das outras origens (inclusive Alemanha), porém, aumentaram 33,1% e tiveram redução do valor CIF internado de 10,2%.

Nesse contexto, o aumento do volume de vendas da indústria doméstica, que possibilitou manutenção de sua participação no mercado, deu-se por meio da redução de 4% do preço médio do produto similar. No entanto, ainda assim, as importações das origens analisadas (China, Coreia, Taipé Chinês) e das demais origens (inclusive Alemanha) estiveram, em P5, subcotadas em relação àquele.

Ressalte-se que o esforço empreendido pela indústria doméstica para manter sua participação no mercado, de P4 para P5, e competir com as importações subcotadas implicou piora de seus resultados financeiros. Com efeito, seu resultado operacional (exclusive o resultado financeiro e as outras despesas) caiu 73,9% e sua margem (exclusive o resultado financeiro e as outras despesas), [CONFIDENCIAL] p.p. Dessa forma, não há como atribuir dano à indústria doméstica em decorrência de contração de mercado de P4 para P5.

Em que pese o cenário narrado acima, diante da possibilidade de os resultados da indústria doméstica terem sido impactados concomitantemente pelo crescimento das importações e pela contração na demanda do mercado brasileiro em outros períodos, julgou-se necessário separar e distinguir os efeitos desse último fator sobre os indicadores da indústria doméstica. Para tal finalidade, foi elaborado um exercício que buscou avaliar quais teriam sido os efeitos específicos sobre a receita líquida e os indicadores de resultado da indústria doméstica, caso inexistente a contração da demanda.

Sendo assim, o presente exercício foi realizado com base na projeção do volume de vendas de P1 (maior volume de vendas do período de análise), em toneladas, para os demais períodos, de maneira a anular os efeitos das contrações observadas de P1 a P5. Destaque-se que, em P1, verificou-se também o volume máximo alcançado pelo mercado brasileiro.

Aplicando-se a esse volume os preços efetivamente praticados pela indústria doméstica em cada período, foi possível obter os volumes da receita líquida ajustada relativa às vendas da indústria doméstica no mercado interno, conforme tabela a seguir apresentada.



Período	Vendas da ID (t)	Vendas ID Ajustadas (t)	Preço ID (R\$/t)	Receita Líquida Ajustada Vendas ID MI (mil R\$)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	98,9	100,0	102,5	102,5
P3	93,4	100,0	101,3	101,3
P4	84,4	100,0	91,0	91,0
P5	91,1	100,0	87,4	87,4

Observou-se, com base nesse exercício, que a receita líquida de vendas ajustada teria aumento de 2,5%, de P1 a P2, e consecutivas reduções de 1,2%, 10,2% e 4% em P3, P4 e P5, sempre em relação ao período anterior. No cenário de comparação entre os extremos do período, ainda se observaria redução de 12,6% na receita líquida, comparada à queda de 20,4% observada nos indicadores coletados junta à indústria doméstica.

Dessa forma, após a separação e distinção dos efeitos da contração do mercado sobre a receita líquida da indústria doméstica, com base na metodologia exposta, mesmo com maiores volumes de vendas no mercado interno - resultado esperado no cenário proposto -, a receita líquida ajustada da indústria doméstica teria se retraído ao longo do período de análise de dano, o que demonstra que ainda restaria caracterizada a deterioração deste indicador, mesmo sem a contração de mercado.

Ato contínuo, foram avaliados os efeitos específicos da contração da demanda no demonstrativo de resultados da indústria doméstica. Para tanto, após realizados os ajustes de volume de vendas e obtenção da receita líquida em um novo cenário, conforme metodologia descrita anteriormente, foram reconstruídos os custos dos produtos vendidos (CPV) e as despesas e receitas operacionais que seriam incorridas nesse cenário hipotético.

A fim de recalcular os custos dos produtos vendidos, foi necessário considerar os efeitos do volume de produção ajustado (que seria registrado nesse novo cenário) sobre os custos fixos de produção. O volume de produção de cada período foi reconstruído com base na variação entre o volume de vendas ajustado e o efetivamente registrado pela peticionária, considerando as variações de estoque final e inicial de P1.

Para o cálculo do efeito do volume de produção total ajustado sobre os custos fixos de produção, foram primeiramente apurados os montantes de custos fixos efetivamente incorridos, em R\$, por período, por meio da multiplicação dos custos fixos unitários do produto similar pelos volumes totais de produção efetivamente incorridos pela indústria doméstica. Em seguida, esses montantes foram divididos pelos volumes de produção totais ajustados, obtidos na etapa anterior, chegando-se ao custo fixo unitário de produção ajustado.

Os valores apurados para o custo fixo unitário ajustado e, conseqüentemente, para o custo unitário total de produção, bem como as variações encontradas em relação ao custo total unitário efetivamente incorrido pela indústria doméstica encontram-se resumidos na tabela a seguir.

Custos de produção ajustados (em número índice)						
Período	Custos Variáveis	Custos Fixos	Custos Fixos Ajustados	Custo Total de Produção (A)	Custo Total de Produção Ajustado (B)	Variações (%) (B/A)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-
P2	105,8	94,3	93,6	102,8	102,5	(100,0)
P3	102,7	93,6	87,8	100,3	98,7	(750,0)
P4	99,4	97,2	82,5	98,8	94,9	(2.000,0)
P5	100,0	94,2	85,5	98,5	96,1	(1.200,0)

Nesse sentido, para o recálculo do CPV do produto similar vendido no mercado interno (em R\$), foram aplicadas tais variações ao CPV unitário de cada período. Obtido o CPV unitário ajustado, esses valores foram multiplicados pelo volume de vendas considerado nesse cenário hipotético. Em seguida, foram apurados os efeitos sobre as despesas operacionais. Para esse fim, foi mantido o mesmo critério de alocação das despesas operacionais para o produto similar conforme informado pela empresa em sua petição e confirmado durante verificação in loco. Esse critério consistiu na apuração dos percentuais das despesas totais incorridas no mercado interno da Aperam sobre a receita líquida de vendas total da empresa. Esses percentuais foram os aplicados sobre a receita líquida de vendas do produto similar doméstico.



Considerou-se, inicialmente, a natureza que cada tipo de despesa operacional assumiria. As despesas com vendas foram definidas como de caráter "variável"; logo, os percentuais já apurados pela indústria doméstica não sofreram alterações no cenário ajustado. Por outro lado, as demais despesas e receitas operacionais (gerais e administrativas, financeiras e outras) foram consideradas como de natureza "fixa".

Nesse sentido, para a apuração das despesas de natureza "fixa", foram mantidos os seus montantes originais e recalculadas as receitas líquidas de vendas no mercado interno e total da empresa Aperam, incorporando os incrementos em vendas decorrentes do cenário em questão. Para essa apuração das receitas líquidas de vendas ajustadas, foram multiplicados os volumes incrementais de vendas no mercado interno pelos seus respectivos preços médios efetivamente incorridos em cada período. Então, a divisão dos montantes originais de cada tipo de despesa operacional de caráter "fixo" pela receita líquida total da empresa ajustada resultou nos novos percentuais de alocação dessas despesas operacionais. Esses percentuais foram os aplicados sobre a receita líquida de vendas do produto similar doméstico ajustada no novo cenário.

Na etapa final do exercício, foi elaborada a demonstração de resultados do exercício, contemplando os valores ajustados para a receita líquida, o custo do produto vendido e para as despesas operacionais. Assim, os resultados e margens que teriam sido obtidos pela indústria doméstica na ausência da contração de mercado seriam os detalhados nas tabelas a seguir.

Demonstração de resultados (em número índice) [CONFIDENCIAL]					
	P1	P2	P3	P4	P5
Receita líquida	100,0	102,5	101,3	91,0	87,4
CPV	100,0	101,9	97,9	94,5	96,1
Resultado bruto	100,0	116,3	179,7	9,5	(114,5)
Despesas operacionais	100,0	89,5	73,2	99,6	84,3
Despesas gerais e administrativas	100,0	91,6	84,8	71,2	81,5
Despesas com vendas	100,0	87,6	66,1	93,3	72,9
Resultado financeiro (RF)	100,0	60,2	57,5	94,2	66,7
Outras despesas (receitas) operacionais (OD)	(100,0)	531,7	216,3	207,5	345,8
Resultado operacional	(100,0)	(71,7)	(2,8)	(159,3)	(215,9)
Resultado operacional (exceto RF)	100,0	5,3	318,4	(216,1)	(644,9)
Resultado operacional (exceto RF e OD)	100,0	202,6	514,8	(219,3)	(754,8)

Margens de lucro (%) [CONFIDENCIAL]					
	P1	P2	P3	P4	P5
Margem bruta	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
Margem operacional	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
Margem operacional (exceto RF)	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
Margem operacional (exceto RF e OD)	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]

Observe-se que os indicadores de resultados e margens teriam tido melhor performance em relação à efetivamente incorrida pela indústria doméstica, notadamente em P4, período de maior queda do mercado brasileiro de aço GNO. Assim, nesse cenário, o resultado bruto da indústria em P4 passaria de prejuízo a lucro.

Não obstante essa melhora no cenário, ainda assim seria observada uma deterioração significativa em todos os indicadores financeiros e margens da indústria doméstica. Com efeito, de P3 para P4, quando o volume das importações investigadas aumentou 138% (atingindo [RESTRITO] % de participação no total importado), ainda seriam observadas quedas percentuais acentuadas nesses indicadores, com destaque para o resultado bruto, que teria contraído 94,7%, o resultado operacional, que apresentaria redução de 5.596,5% e a margem operacional, que decresceria [CONFIDENCIAL] p.p.



De P4 a P5, novamente, observar-se-iam variações negativas em todos os indicadores financeiros analisados: 1.303,8% (resultado bruto), 35,6% (resultado operacional), 198,4% (resultado operacional exceto resultado financeiro) e 244,1% (resultado operacional exceto resultado financeiro e outras despesas e receitas operacionais). Por conseguinte, as respectivas margens também apresentariam contração: bruta ([CONFIDENCIAL] p.p.), operacional ([CONFIDENCIAL] p.p.), operacional exclusive resultado financeiro ([CONFIDENCIAL] p.p.) e operacional exclusive resultado financeiro e outras despesas e receitas operacionais ([CONFIDENCIAL] p.p.).

Assim, mesmo após expurgados os efeitos causados pela contração de mercado, com base nesta metodologia, todos os indicadores financeiros e margens analisados ainda atingiriam o seu menor valor absoluto em P5, na comparação com todos os períodos de investigação de dano. Os resultados e margens que teriam sido obtidos pela indústria doméstica ainda seriam significativamente deteriorados na ausência da contração de mercado.

Na comparação P1 a P5, o cenário revisado demonstra que a indústria doméstica ainda teria registrado piora em sua performance. Em relação aos resultados bruto, operacional, operacional exceto resultado financeiro e operacional exceto resultado financeiro e outras despesas/receitas, ainda restariam quedas de, respectivamente, 214,5% (comparada a 253,5% nos números reais da indústria doméstica), 115,9% (130,4%), 744,9% (844,6%) e 854,8% (1001,3%).

Na análise dos indicadores de margens de lucratividade, por sua vez, o cenário revisado após a separação dos efeitos da contração de mercado demonstra que haveria, de P1 a P5, perdas ainda relevantes, quer seja, nas margens operacional exceto resultado financeiro e operacional exceto resultado financeiro e outras despesas/receitas, que teriam recrudescido [CONFIDENCIAL] p.p. (comparado a [CONFIDENCIAL] p.p. nos resultados reais alcançados pela indústria doméstica) e [CONFIDENCIAL] p.p.

([CONFIDENCIAL] p.p), respectivamente. Perdas ainda existiriam nas linhas das margens bruta, na ordem de [CONFIDENCIAL] p.p. ([CONFIDENCIAL] p.p.), e operacional, de [CONFIDENCIAL] p.p. ([CONFIDENCIAL] p.p.), também na comparação P1-P5.

Infere-se dessas análises que, caso a indústria doméstica tivesse logrado manter seu maior volume de produção e de vendas, neutralizando os efeitos sobre o volume decorrentes da contração de mercado, ainda restariam perdas significativas em todos os indicadores de resultados e margens da indústria doméstica.

Assim, constata-se que a contração de mercado contribuiu para a deterioração dos indicadores de P1 para P5, mas não foi o suficiente para quebrar a causalidade entre as importações investigadas e o dano à indústria doméstica. Com efeito, mesmo após expurgados os efeitos dessa contração, o cenário revisado demonstra que ainda seria observada uma deterioração significativa em todos os indicadores financeiros e margens da indústria doméstica. Ademais, recorda-se que a deterioração dos indicadores observada de P4 para P5 não pode ser explicada pela contração de mercado, já que o mercado se expandiu nesse período.

8.6.7. Práticas restritivas ao comércio de produtores domésticos e estrangeiros e a concorrência entre eles

Não foram identificadas práticas restritivas ao comércio de aço GNO pelos produtos domésticos e estrangeiros, nem fatores que afetassem a concorrência entre eles.

8.6.8. Progresso tecnológico

Tampouco foram identificadas evoluções tecnológicas que pudessem impactar na preferência do produto importado sobre o nacional. Aços GNO originários das origens analisadas e aqueles fabricados no Brasil são produzidos a partir de processo produtivo semelhante e são concorrentes entre si, disputando o mesmo mercado.

8.6.9. Importações ou revenda do produto importado pela indústria doméstica

Ao longo do período investigado, a peticionária não realizou importação de aços GNO, tampouco revendeu produto fabricado por terceiros, assim, não podendo importações ou revenda do produto importado serem considerados fatores causadores de dano.



8.7. Das manifestações acerca da probabilidade de continuação do dano

Em manifestação protocolada em 28 de novembro de 2018, a empresa POSCO destacou que não haveria subcotação nas importações da Coreia entre P3 e P5. Assim, não seria possível atribuir às importações dessa origem a redução observada nos preços domésticos em P5. Ressaltou, ainda, ter constatado erro relevante no cálculo da subcotação, o qual teria desconsiderado o valor das despesas de internação.

Relembrou que, durante a vasta maioria do período de revisão, a margem de dumping que vigorou foi a de US\$ 90,00/t, uma redução de 32% em relação ao direito antidumping de US\$ 132,50/t apurado para a empresa na investigação original. Destacou, ainda, que, mesmo com direito reduzido, houve queda do volume das origens investigadas, especificamente daquelas da Coreia do Sul, que reduziram 50% do seu volume durante o período de análise, representando em P5 apenas [RESTRITO] % do consumo nacional.

A empresa WEG, em manifestações apresentadas em 25 de março de 2019, para fins de participação em audiência, e em 15 de maio de 2019, sobre os dados constantes dos autos, a WEG solicitou o reconhecimento da inexistência de relação causal entre as importações do aço GNO com revestimento ASTM C5 e o eventual impacto sofrido pela linha de aço GNO da indústria doméstica, com revestimento ASTM C4. Ademais, ressaltou que existente qualquer impacto advindo das importações investigadas, este permaneceria reservado ao produto com revestimento ASTM C5, parcela insignificante da produção da indústria doméstica. Dessa forma, em sua visão, o eventual impacto apresentado nos indicadores da indústria doméstica não poderia ser imputado às importações do produto investigado.

Nesse sentido, a WEG solicitou a realização de exercício focando o impacto apenas sobre a parcela de produção da indústria doméstica correspondente ao produto com revestimento ASTM C5, o que demonstraria que o eventual dano sofrido pela indústria doméstica não adviria das importações

investigadas, mas de outros fatores, como a redução do mercado e a queda geral do preço do aço GNO no mundo durante o período investigado.

Sobre a queda no mercado, a WEG destacou ser esse um fator determinante para a presente análise na medida em que o mercado brasileiro apresentou redução de 20,7% no período investigado. Em sua visão, a redução da demanda pelo produto já seria capaz de gerar impactos diretos nas vendas da indústria doméstica. Contudo, a situação seria agravada pelo comportamento da própria Aperam, que, diante de um mercado escasso, forneceria produtos com qualidade inferior e não investiria na melhora na prestação de seus serviços.

Em manifestação protocolada em 24 de abril de 2019, a Embraco argumentou que outros fatores como o volume e o preço das importações não sujeitas ao direito antidumping e a contração da demanda interna poderiam estar afetando os indicadores da indústria doméstica. Nesse sentido, afirmou que, ao longo do período de vigência da medida antidumping, teria havido uma redução da atividade econômica no Brasil com retração do mercado, redução das importações e desvalorização do real frente ao dólar. Assim, solicitou que essas variáveis fossem levadas em consideração na análise de probabilidade de dano.

Ademais, apontou que a Aperam, apesar de ter apontado a contribuição de duas causas para o dano (importações investigadas e tomada de mercado pela Alemanha), não teria indicado uma solução para a atribuição de dano a elas. A Embraco, nesse sentido, requereu avaliação a respeito da atribuição do dano para cada uma das supostas causas concorrentes.

Em manifestações protocoladas em 15 de abril e 14 de maio de 2019, a Aperam argumentou que, por se tratar de revisão de final de período, da diminuição das importações não decorreria, necessariamente, uma determinação final negativa.

Acrescentou, ainda, que a Embraco não indicou de que forma, no contexto dessa revisão, a diminuição das importações teria afastado o nexo de causalidade. A respeito do efeito de outros fatores sobre os indicadores da indústria doméstica, a Aperam destacou que, no âmbito da investigação original, já teria sido realizada análise detalhada sobre os efeitos decorrentes das importações das demais origens, especialmente da Alemanha, e da contração da demanda, o que teria sido ignorado pelas demais partes interessadas. Complementou, ainda, que haveria duas causas que contribuiriam significativamente para o dano à indústria doméstica: o crescimento das importações a preços de dumping, originárias da Alemanha e a continuação da prática de dumping pelas origens investigadas.

A Aperam ainda acrescentou que houve erro de entendimento da CSC quando registrou que teria havido tentativa da petionária de relativizar a importância da diminuição no volume de importações investigadas. A Aperam somente teria esclarecido que, no contexto de revisões de direitos antidumping, o crescimento das importações não seria condição para uma determinação final positiva. As hipóteses analisadas no âmbito de uma revisão de final de período não se confundiriam com aquelas consideradas em se tratando de investigação original. Ademais, o efeito esperado em razão de aplicação de medidas antidumping seria a recuperação dos preços e das margens de lucro, especialmente quando, na investigação original, o dano teria se caracterizado, em grande medida, por efeitos negativos nesses indicadores de desempenho. Ainda sobre a manifestação da CSC, a Aperam ressaltou que, em que pese essa diminuição, seria necessário observar que para todas as origens investigadas foi constatada subcotação dos preços, mesmo computados os direitos antidumping, e contribuiriam para o dano experimentado pela indústria doméstica.

Sobre o pedido de apresentado pela WEG para que fosse efetuada análise de dano e causalidade relacionada a um tipo de produto, a Aperam destacou a ausência de qualquer fundamento para esse tipo de análise na legislação em vigor.

Em manifestação protocolada em 24 de abril de 2019, a CSC apresentou considerações a respeito da diminuição do volume das importações investigadas. A empresa concordou que a redução era esperada diante da imposição de medida antidumping, acrescentando que este seria um fator indicativo de que os direitos conforme aplicados teriam sido suficientes. Diante disso, resumiu o comportamento das importações investigadas ao longo do período de análise e alegou ser "inconteste" que as importações investigadas tenham diminuído significativamente.



A CSC questionou a alegação da Aperam de que apesar da diminuição das importações investigadas, essas ainda representariam [RESTRITO] % do mercado brasileiro em P5. Argumentou que a análise da participação em P5 sem a contextualizar com os períodos anteriores proporcionaria uma visão incompleta desse dado. Nesse sentido, a CSC aludiu que o volume das referidas importações em P5 ([RESTRITO] mil toneladas) seria o menor volume desde 2011 e sua participação do mercado brasileiro também em P5 ([RESTRITO] %) seria a menor registrada desde 2007.

Apresentou, nesse sentido, quadro com a participação das importações investigadas no mercado brasileiro da investigação original e da revisão em curso.

Investigação Original	P1 = jan a dez 2007	P2 = jan a dez 2008	P3 = jan a dez 2009	P3 = jan a dez 2010	P5 = jan a dez 2011
Importações Investigadas (a)	100,0	185,9	213,3	226,6	215,3
Mercado Brasileiro (b)	100,0	107,8	87,8	133,6	137,7
(a)/(b)	100,0	176,5	247,1	170,6	158,8
Revisão	P1 = out 2012 a set 2013	P2 = out 2013 a set 2014	P3 = out 2014 a set 2015	P4 = out 2015 a set 2016	P5 = out 2016 a set 2017
Importações Investigadas (a)	100,0	80,3	65,7	35,1	29,9
Mercado Brasileiro (b)	100,0	93,4	87,9	74,0	79,3
(a)/(b)	100,0	85,0	75,0	47,5	37,5

Assim, diante do exposto, a CSC aludiu que a redução das importações e a participação das importações investigadas no mercado brasileiro evidenciariam que o direito aplicado conforme recomendação do Grupo Técnico de Interesse Público (GTIP) teria sido suficiente para neutralizar os efeitos das importações investigadas. Solicitou, por fim, que esse entendimento fosse adotado.

Em 17 de junho de 2019, a WEG apresentou os seus comentários referentes ao conteúdo divulgado na Nota Técnica. No tocante ao impacto das importações sobre a indústria doméstica, a WEG alegou, em primeiro lugar, que o market share apresentou aumento gradativo até atingir seu ápice em P5 ([RESTRITO] %). Disse então que essa fatia configuraria posição dominante no mercado, afirmando que já teria sido concluído - em sede do procedimento de análise do interesse público - que a posição da Aperam no mercado teria status de monopólio, sendo que as importações se apresentariam como fontes alternativas de abastecimento do mercado interno. Em segundo lugar, a WEG destacou que, após a imposição do antidumping, teria sido observado o maior preço médio das origens investigadas, superando o preço da indústria doméstica em R\$[RESTRITO]. Portanto, o direito antidumping de US\$ 90/t seria um montante suficiente para neutralizar os efeitos das importações provenientes das origens investigadas. Em terceiro lugar, destacou que os preços dos produtos importados teriam permanecido superiores aos preços da indústria doméstica na maioria absoluta dos períodos. Assim, entendeu que a segunda simulação feita na Nota Técnica seria exercício mais completo, com comparação mais justa entre os valores, possibilitando uma análise mais fiel à realidade dos fatos. Assim, a WEG entendeu que a Nota Técnica demonstraria que as importações investigadas não causavam dano à indústria doméstica, sobretudo diante da aplicação de US\$ 90/t, inclusive na ausência de direito antidumping (em alguns períodos). Todavia, justamente no período entre P3 e P5, teria sido verificado o impacto de fatores externos, que teriam impossibilitado a identificação de melhora gradativa na situação da petionária. Em quarto lugar, defendeu inexistência de dano decorrente das importações investigadas, pois, apesar do aumento gradativo das despesas, teria havido aumento exponencial de P1 à P3 quando se olha o resultado operacional sem o resultado financeiro e outras receitas operacionais, sendo o impacto de P4 e P5 causado por outros motivos como a retração do mercado e não as importações das origens investigadas.

Assim, adiante concluiu que o dano não teria sido causado pelas importações a preços de dumping, mas sim por fatores externos, como o aumento de importações de outras origens (ex: Alemanha) e retração do mercado. Adicionalmente, sustentou que a pequena subcotação encontrada em P5 não revela impacto, já que mesmo com o preço menor, a indústria doméstica aumentou sua participação no mercado enquanto as origens investigadas reduziram sua participação. Sobre a retração de mercado, a Nota Técnica teria demonstrado que, na ausência dos respectivos impactos, os indicadores da indústria



doméstica apresentariam sua melhor performance em P4 - justamente o período no qual houve a aplicação do direito antidumping no valor de US\$ 90/t. Nesse período, inclusive, o resultado bruto da indústria no período analisado passaria de prejuízo a lucro.

Em 17 de junho de 2019 a peticionária apresentou suas manifestações finais sobre a continuação do dano à indústria doméstica. Ressaltou que a Nota Técnica teria analisado os indicadores de desempenho da indústria doméstica, os demais fatores que poderiam contribuir para o dano à indústria doméstica, de modo que, atendendo à legislação, concluiu, para fins de determinação final, que caso a medida antidumping fosse extinta, levaria muito provavelmente à continuação da prática de dumping das origens investigadas e do dano decorrente de tal prática.

8.8. Dos comentários acerca da probabilidade de retomada do dano

Acerca do impacto das importações analisadas sobre os indicadores da indústria doméstica, foram tecidas as devidas análises no tópico 8.4 deste Documento. Dessas análises, concluiu-se que as importações das origens analisadas, nelas incluídas as importações da Coreia, contribuíram para a deterioração dos indicadores da indústria doméstica.

Destaque-se que os efeitos das importações da China, Coreia do Sul e Taipé Chinês foram avaliados cumulativamente, em conformidade com os requisitos constantes do art. 31 do Decreto 8.058, de 2013. Em que pese a diminuição das importações originárias da Coreia do Sul ao longo do período de análise, conforme alegado pela POSCO, o volume dessas importações não pode ser considerado insignificante, uma vez que individualmente respondeu por mais de 3% das importações totais brasileiras de aço GNO (IRESTRITO%), nos termos do inciso II do citado dispositivo legal.

Sobre a manifestação da POSCO relacionada a análise de subcotação do preço do produto importado em relação ao produto similar no Brasil constante do item 8.3, na qual não se teria sido somado o valor das despesas de internação ao valor CIF de P2 a P5, referente à Coreia do Sul, cumpre esclarecer que na análise realizada para fins de determinação final foram consideradas as despesas de internação no cálculo do preço CIF internado das origens analisadas, de forma que o erro mencionado pela empresa foi corrigido para fins de determinação final. Esclarece-se, ainda, que no parecer de início essas despesas foram consideradas na análise dos efeitos acumulados das três origens investigadas, de forma que não houve impacto na análise realizada naquela oportunidade.

Com relação à solicitação da WEG para que fosse avaliado eventual impacto das importações investigadas especificamente sobre a linha de produção e vendas do aço GNO com revestimento ASTM C5 da indústria doméstica, cumpre ressaltar que a determinação de dano, nos termos do Decreto no 8.058, de 2013, deve ser baseada nos efeitos das importações a preços de dumping sobre os preços do produto similar no mercado brasileiro e sobre a indústria doméstica (responsável pela produção do produto similar). Conforme conclusão exposta no item sobre o produto, tanto o aço GNO com revestimento ASTM C5 quanto o aço GNO com revestimento ASTM C4 fazem parte da definição de produto similar.

Ademais, entende-se que tal solicitação da WEG seria contrária à jurisprudência internacional. Conforme decisão do Painel em EC - Fasteners (China):

"[T]he subject of Article 2.6 is not the scope of the product that is the subject of an anti-dumping investigation at all. Rather, the purpose of Article 2.6, apparent from its plain language, is to define the term 'like product' for purposes of the AD Agreement. ... China's position would, in our view, require that any difference between categories of goods, and potentially even between individual goods, within a product under consideration would require that each such category or individual good be treated individually, as a separate product under consideration. This would be problematic, as, given that a 'domestic industry' for purposes of the AD Agreement is defined as producers of a like product, such a fragmented product under consideration, and correspondingly fragmented like products, would result in the definition of, and determination of injury to, multiple, narrowly defined 'industries' which may bear little if any resemblance to the economic realities of the production of those goods in the importing country.

Ainda sobre esse tema, especialmente no que se refere às argumentações sobre diferenças de aplicação dos aços com característica de revestimento ASTM C4 e ASTM C5, cumpre reiterar que, em análise de similaridade constante do item 3 deste Documento, concluiu-se que pequenas diferenças são inerentes a produtos que apresentam algum tipo de variação de modelo, de forma a atender às demandas dos clientes, não comprometendo, portanto, a similaridade desses produtos. Adicionalmente, ressalte-se



que a própria Embraco afirmou que essas diferenças não estariam relacionadas à similaridade, mas sim a elementos que impactariam o custo de produção de seus compressores. Assim, as análises acerca de dano e de causalidade consideraram os efeitos sobre todas as linhas de produção do produto similar (nele incluídos os produtos com revestimento ASTM C5), conforme abordado nos itens 7 e 8 deste Documento.

No que se refere às manifestações da WEG e da Embraco a respeito do efeito de outros fatores que não as importações analisadas sobre a indústria doméstica, registre-se, também, que essa análise foi realizada no item 8.6 deste Documento. Variáveis como a contração do mercado e importações de outras origens foram levadas em consideração nessa análise.

Com relação a outros fatores levantados pelas partes, como a desvalorização do câmbio e queda geral do preço do aço GNO no mundo, frise-se que não foram apresentados elementos probatórios ou argumentos fundamentados de como esses outros fatores poderiam impactar na análise de causalidade. Ressalte-se que qualquer fator relevante levantado pelas partes interessadas deve ser acompanhado por uma evidência suficiente para que se possa entender como esse fator pode estar causando o prejuízo à indústria doméstica. Meras alegações não são suficientes para provar a existência desses outros fatores, de forma que não se requiere que seja analisado qualquer argumento levantado pelas demais partes interessadas, conforme jurisprudência do Órgão de Solução de Controvérsias da OMC (decisão do Painel em *Rússia - Commercial Vehicles*):

"An investigating authority is not required to address every argument and element of evidence raised by interested parties - indeed, such a requirement would make the investigating authority's task largely impossible"

No tocante ao dano, recorda-se que a conclusão exposta no item 7 evidenciou que a indústria doméstica não apenas continuou a sofrer dano ao longo do período de análise como viu seus indicadores financeiros se deteriorarem.

No que se refere ao requerimento da Embraco para que seja feita uma avaliação a respeito da atribuição do dano para cada uma das causas concorrentes (importações investigadas e tomada de mercado pela Alemanha), esclareça-se que a análise da continuação ou da retomada do dano se baseou na análise de todos os fatores relevantes, incluindo o efeito das importações originárias da Alemanha.

A respeito das manifestações dos importadores e da CSC, cumpre destacar que, muito embora as importações das origens analisadas tenham apresentado redução no seu volume de P1 a P5, essas mantiveram participação relevante nas importações e no mercado brasileiro durante todo período de revisão e estiveram subcotadas em relação ao preço já deprimido da indústria doméstica em P1, P2 e P5. Assim, com base em toda a análise constante do item 8.6.1, pôde-se concluir que o direito conforme aplicado não foi suficiente para neutralizar os efeitos das importações analisadas.

Com relação às manifestações finais da WEG sobre a participação de mercado dominante da indústria doméstica, é importante frisar que essa indústria somente logrou manter suas vendas e sua participação em razão da redução do seu preço de venda, o que comprometeu sua rentabilidade, causando prejuízo operacional, conforme já exposto no item 8.4 desse documento.

Ainda sobre a manifestação da WEG, ressalte-se que não se discorda do fato de as importações representarem fontes alternativas de abastecimento interno.

A respeito do argumento da WEG de que os efeitos das importações teriam sido neutralizados pela aplicação de direito em montante reduzido já que os preços dos produtos importados teriam permanecido superiores aos preços da indústria doméstica ao longo da maioria dos períodos, é importante lembrar que os preços praticados no primeiro período de análise já estavam deprimidos em razão das importações das três origens investigadas. Ademais, foi verificada subcotação em relação ao preço efetivamente praticado em P1, P2 e P5. Assim, em vista disso e de toda a análise realizada no item 8.4, foi possível concluir que essas importações contribuíram significativamente ao dano experimentado pela indústria doméstica.

Ainda sobre a manifestação da WEG, registre-se que, conforme já exposto, em P3, em razão da redução do volume das importações das origens analisadas (exaurimento da quota de 45 mil toneladas) e do aumento do preço dessas importações, a indústria doméstica apresentou, de fato, melhora em grande parte de seus indicadores financeiros, inclusive no resultado operacional sem o resultado financeiro e outras despesas e receitas operacionais. Contudo, ao final de P3, verificou-se que o resultado e a margem



operacional da indústria doméstica continuaram negativos, o que indica que, não obstante essa melhora, a indústria ainda não havia se recuperado do dano causado. Com relação ao impacto de P4 e P5, reitera-se o dano causado pelas importações das origens analisadas. Com efeito, em P5, em vista da redução dos preços CIF internados das origens analisadas (bem como do preço CIF da Alemanha), a indústria doméstica reduziu novamente seu preço médio. Quando analisados todos os períodos de análise de dano, todos os indicadores financeiros e margens analisados atingiram a seu menor valor absoluto em P5, ampliando o prejuízo da indústria doméstica já observado em outros períodos.

Por fim, no tocante à retração de mercado, reitera-se a conclusão constante do item 8.6.6 deste Documento. Como visto, na ausência dos efeitos dessa contração, os indicadores de resultados e margens teriam tido melhor performance em relação à efetivamente incorrida. Contudo, ainda assim seria observada uma deterioração significativa em todos os indicadores financeiros e margens da indústria doméstica em P4 e P5. Assim, carece de fundamento a afirmação de que, na ausência desses efeitos, os indicadores da indústria doméstica apresentariam sua melhor performance em P4.

9. DAS OUTRAS MANIFESTAÇÕES

9.1. Das manifestações acerca da aplicação do direito antidumping

Em 28 de setembro de 2018, a POSCO considerou não ser necessária a apresentação de resposta ao questionário do produtor/exportador, e solicitou que fosse mantida a margem individual estabelecida para a empresa em ocasião da investigação original, bem como que o montante do direito aplicado não fosse elevado. Destacou que durante a vasta maioria do período de revisão, o direito acabou não sendo aplicado conforme definido pela determinação final da investigação original, pois teve o seu montante reduzido com base nas determinações de interesse público. Por esta razão, os produtores/exportadores de aço GNO teriam estado sujeitos a diferentes conjunturas ao longo do período analisado e, por essa razão, o comportamento das exportações da POSCO teria sido distinto daquele que ocorreria na hipótese de o direito ter sido aplicado na sua integralidade.

Considerando esse cenário, a empresa ressaltou que o art. 107 do Decreto nº 8.058/2013, e seus incisos 1º e 2º, especificariam que, caso a margem de dumping não refletisse o comportamento dos produtores/exportadores durante todo o período de revisão, os direitos poderiam ser prorrogados sem alteração. Ademais, a POSCO entendeu que, mesmo com a apresentação da resposta ao questionário (processo oneroso para a empresa), continuaria sendo impossível comprovar o comportamento real de suas importações durante todo o período de revisão, principalmente para essa empresa que teria reduzido (quase cessado) suas exportações para o Brasil após aplicação do direito antidumping revisado pelo interesse público.

Em 15 de outubro de 2018, a peticionária se manifestou a respeito da decisão da POSCO em não apresentar o questionário do produtor/exportador. A propósito, a peticionária registrou que a legislação não permitiria a apresentação de resposta ao questionário em outro momento e que, em razão de seu próprio julgamento de conveniência e oportunidade, a empresa se sujeitaria aos fatos disponíveis, nos termos do §3º do art. 49 do Decreto nº 8.058/2013, inclusive as disposições do Capítulo XV desse mesmo diploma legal.

Adicionalmente, a Aperam destacou que a avaliação das condições de que trata o art. 107 do Decreto nº 8.058/2013 requereria a apresentação de resposta completa ao questionário e a análise dos dados necessários para a apuração do preço de exportação. Ademais, em sua visão, a POSCO, muito provavelmente, teria deixado de responder ao questionário visto que os dados da empresa ensejariam o cálculo de uma margem de dumping superior àquela obtida no início da revisão (US\$ 325,38/t). Assim, ao deixar de responder, a POSCO perderia o direito de uma recomendação de aplicação de medida inferior à margem de dumping.

Por fim, a Aperam ressaltou que direito antidumping em vigor (US\$ 90,00 por tonelada) teria sido reduzido com base nas disposições de que trata o art. 3º do Regulamento Brasileiro. Assim, as análises e determinações deveriam ser realizadas à luz dos dados apresentados no âmbito do processo pelas próprias partes interessadas, posto que, até aquele momento, interesse público não seria matéria da competência da SDCOM (manifestação datada de 15 de outubro de 2018).



Em 28 de novembro de 2018, a empresa sul coreana POSCO apresentou as suas considerações acerca da manifestação da Aperam, datada de 15 de outubro de 2018. Primeiramente, em sua visão, careceria de fundamento fático a conclusão de que os dados levantados para o período da presente revisão ensejariam margem de dumping maior do que a de US\$ 325,38/t, calculada para fins de abertura.

Relembrou que, durante a vasta maioria do período de revisão, a margem de dumping que vigorou foi a de US\$ 90,00/t, uma redução de 32% em relação ao direito antidumping de US\$ 132,50/t apurado para a empresa na investigação original. Destacou, ainda, que, mesmo com direito reduzido, houve queda do volume das origens investigadas, especificamente daquelas da Coreia do Sul. Ademais, não teria havido subcotação nas suas importações entre P3 e P5, não sendo, portanto, possível atribuir às importações da Coreia a redução observada nos preços domésticos em P5.

Adicionalmente, pela diretriz do Acordo Antidumping e do Decreto nº 8.058, de 2013, de acordo com os quais o direito antidumping deveria ser aplicado em montante menor do que a margem de dumping, caso tal direito seja suficiente para eliminar o dano à indústria nacional, não haveria justificativa razoável para que o direito antidumping individual da POSCO fosse majorado, conforme sugerido pela peticionária. Tampouco, em consonância com o princípio da economia processual e da eficiência administrativa, se faria necessário apresentar o questionário da POSCO para o cálculo do dumping.

No que se refere à alegação da Aperam de que a análise das condições estabelecidas no art. 107 do Decreto 8058/2013 "requer a apresentação de resposta completa ao questionário", a POSCO destacou que tal alegação careceria de fundamento legal e não seria sustentada pela análise de casos precedentes de revisão (Papel Couchê, Magnésio Metálico, Filmes de PET e N-butanol). Ademais, a empresa destacou que na maior parte dos casos de revisão recentes não houve participação dos exportadores, em todos os casos, sem exceção, a continuação ou retomada do dumping teria sido analisada à luz do artigo 107, sendo que em sua maioria os direitos antidumping foram prorrogados sem alteração.

Nesse sentido, a POSCO reiterou sua solicitação de que o seu direito antidumping individual seja prorrogado sem alterações, caso se entenda pela necessidade de prorrogação dos direitos antidumping.

Em manifestação protocolada em 14 de maio de 2019, a Aperam contestou a afirmação da CSC de que a diminuição das importações constituiria "uma evidência de que os direitos antidumping conforme aplicados foram suficientes para neutralizar seu impacto danoso". Em sua visão, essa manifestação da CSC parece indicar que a empresa visaria, nesse contexto, à prorrogação da medida antidumping pelo valor em vigor, considerado por ela suficiente para neutralizar o impacto danoso. Porém, em razão da regra de que trata o inciso I do §3º do art. 78 do Decreto nº 8.058, de 2013, a matéria, no entendimento da peticionária, somente deveria ser tratada no âmbito da avaliação de interesse público em curso.

Em manifestação final, após divulgação da Nota Técnica, a WEG, com base nos argumentos apresentados nos itens 3.5 e 8.7 deste Documento, defendeu a não renovação do direito antidumping diante da inexistência de dano no período, bem como a ausência de indícios de sua retomada e, alternativamente, a manutenção do direito em vigor no mesmo patamar já aplicado de US\$ 90/t.

Em manifestação final apresentada em 17 de junho de 2019, a Baosteel reiterou seu comportamento cooperativo ao longo da revisão, tendo apontado que respondeu ao questionário e suas informações complementares e passou por verificações in loco em sua sede na China e em sua filial nos EUA, tendo, ainda, respondido às informações complementares e anuído verificação relativas à sua empresa relacionada Wugang. Ademais, destacou que todos os dados e informações apresentados pela empresa teriam sido devidamente validados pelas verificações in loco realizadas.

Em seguida, a empresa recordou as medidas aplicadas por motivos de interesse público ao longo do período de vigência do direito antidumping. Assim, argumentou que as exportações de aço GNO das origens investigadas para o Brasil teriam sido influenciadas por essas medidas de interesse público, de modo que essas exportações não refletiriam o comportamento dos produtores/exportadores durante a totalidade do período de revisão, nos termos do § 2º do art. 107 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Nesse sentido, requereu que o direito antidumping, se prorrogado, seja mantido no valor de US\$ 90,00/t, tanto para a Baoshan e quanto para a China Steel Corporation (CSC), empresas que cooperaram neste procedimento. Por outro lado, para as empresas que não cooperaram, a Baoshan solicitou que



fossem aplicados os montantes de margem de dumping apurados e informados na Nota Técnica SDCOM no18, de 2019, sendo de US\$ 428,12/t para a Wuxi Jefe Precision e de US\$ 325,38/t para a Pohang Iron and Steel.

Em manifestação final apresentada em 17 de junho de 2019, diante dos dados e elementos constantes dos autos do processo, devidamente apresentado na Nota Técnica, a Aperam requereu que o processo seja encerrado com a prorrogação, por cinco anos, das medidas antidumping em questão.

9.2. Dos comentários acerca da aplicação do direito antidumping

No que se refere à manifestação da Posco sobre não haver necessidade de apresentação de resposta ao questionário, destaque-se que os dados e as informações constantes das respostas aos questionários apresentadas pelas demais partes interessadas foram de extrema relevância para a análise realizada no curso da Revisão. O fato de o direito antidumping não ter sido aplicado conforme definido pela determinação final da investigação original não reduz a pertinência dos dados fornecidos pelas outras empresas exportadoras CSC e Baosteel, por exemplo.

Nesse sentido, em vista da opção da Posco por não apresentar os dados solicitados no questionário do produtor exportador, a margem de dumping para essa empresa foi calculada com base na melhor informação disponível, conforme já descrito no item 5.2.2.

Sobre o comentário da indústria doméstica sobre a aplicação do art. 107, apesar da relevância da apresentação dos dados solicitados nos questionários encaminhados às partes interessadas no início do procedimento de revisão para a análise de probabilidade de continuação ou retomada do dumping e do dano à indústria doméstica decorrente dessa prática, há discordância do fato de que a avaliação das condições de que trata o art. 107 do Decreto nº 8.058/2.013 requereria, de modo absoluto, a apresentação de resposta completa ao questionário do produto exportador. De todo modo, consoante § 1º do art. 107 do mencionado Regulamento, recomenda-se a aplicação do montante do direito antidumping determinado com base nas margens de dumping calculadas para o período de revisão, de acordo com descrito no tópico seguinte deste documento.

Por outro lado, de acordo com o § 3º do art. 78 do Decreto, o direito antidumping corresponderá necessariamente à margem de dumping nos casos em que a margem de dumping for apurada com base na melhor informação disponível, como é o caso da apuração da margem da Posco. Portanto, contrariamente ao afirmado pela empresa exportadora, não se aplica o § 1º desse dispositivo, que dispõe que o direito deverá ser aplicado em montante menor do que a margem de dumping, caso tal direito seja suficiente para eliminar o dano à indústria doméstica.

No tocante às manifestações da WEG sobre a aplicação do direito, reiterem-se as conclusões obtidas ao longo desse documento sobre a existência de dano à indústria doméstica decorrente das importações das origens investigadas. Assim, o direito antidumping foi proposto conforme exposto nos itens 10 e 11 seguintes.

Com relação às solicitações da Posco e da Baosteel sobre a aplicação do § 2º do art. 107 do Decreto no8.058, de 2013, é importante esclarecer que o direito aplicado não foi suficiente para eliminar o dano à indústria doméstica. Ademais, em que pese ter havido suspensão e redução do direito por interesse público, não há evidências de que a margem de dumping calculada não reflète o comportamento dos exportadores durante a totalidade do período de revisão.

10. DO CÁLCULO DO DIREITO ANTIDUMPING

Nos termos do art. 78 do Decreto no8.058, de 2013, direito antidumping significa um montante em dinheiro igual ou inferior à margem de dumping apurada. De acordo com os §§ 1º e 2º do referido artigo, o direito antidumping a ser aplicado será inferior à margem de dumping sempre que um montante inferior a essa margem for suficiente para eliminar o dano à indústria doméstica causado por importações objeto de dumping, não podendo exceder a margem de dumping apurada na investigação. Ademais, o inciso I do § 3º do referido artigo assenta que o direito antidumping a ser aplicado corresponderá necessariamente à margem de dumping aos produtores ou exportadores cuja margem de dumping foi apurada com base na melhor informação disponível.



Os cálculos desenvolvidos indicaram a existência de dumping nas exportações das empresas China Steel Corporation e Baoshan Iron & Steel Co. Ltd, conforme evidenciado no item 5.2 deste documento, e demonstrado a seguir:

Margens de Dumping			
País	Produtor/Exportador	Margem de Dumping Absoluta (USD/t)	Margem de Dumping Relativa (%)
Taiapé Chinês	ChinaSteelCorporation	166,23	26,4
China	BaoshanIron&SteelCo.Ltd	216,22	32,8

Cabe, então, realizar o cálculo do menor direito para as empresas que cooperaram, ou seja, verificar se as margens de dumping apuradas foram inferiores às subcotações observadas nas exportações das empresas mencionadas para o Brasil, em P5. A subcotação é calculada com base na comparação entre o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno brasileiro e o preço CIF das operações de exportação dessas empresas, internado no mercado brasileiro.

Com relação ao preço da indústria doméstica, considerou-se o preço ex fabrica (líquido de tributos e livre de despesas de frete e abatimentos). Esse valor foi convertido em dólares estadunidenses considerando a taxa de câmbio diária para cada operação de venda do produto similar nacional vendido no mercado interno, disponibilizada pelo Banco Central do Brasil.

Em seguida, buscou-se ajustar os preços da indústria doméstica de modo a refletir um preço em um cenário de ausência de dano. Considerando-se a depressão do preço da indústria doméstica, realizou-se ajuste de forma que a margem operacional refletisse a margem operacional ajustada obtida pela indústria doméstica em um período de não dano.

Essa margem foi apurada considerando-se os montantes referentes ao resultado financeiro de P1 da investigação original de dumping nas exportações de aço GNO para o Brasil, originárias da China, Coreia do Sul e Taiapé Chinês, objeto do processo MDIC/SECEX 52000.040071/2011-18. Utilizou-se P1 da investigação original como base porque esse período representou o único em que não houve qualquer efeito danoso das importações da China, Coreia do Sul e Taiapé Chinês. Relembre-se que na presente revisão a indústria doméstica apresentou prejuízo operacional de P1 a P5. Assim, a partir dos dados disponíveis nos autos da presente revisão, não foi possível estimar a margem de lucro da Aperam, para fins de cálculo do preço de não dano.



Com base nesse montante, apurou-se nova margem de lucro da indústria doméstica ([CONFIDENCIAL] %), a qual foi utilizada como base para o cálculo do "preço de não dano" da indústria doméstica em P5. Essa margem foi adicionada ao CPV e às despesas operacionais, incorridas em P5 por meio da seguinte fórmula:

$$\text{Preço médio ajustado da indústria doméstica em P5} = \frac{[\text{CPV de P5} + \text{despesas operacionais de P5}] \div (1 - \text{margem de lucro de [CONFIDENCIAL] \%})}{\text{quantidade vendida em P5}}$$

Obteve-se, dessa forma, preço médio ajustado de R\$ [CONFIDENCIAL]/t. Dividindo-se o mencionado preço pelo preço médio de venda de P5 (R\$ [RESTRITO]/kg), obteve-se fator de ajuste equivalente a [CONFIDENCIAL]. Esse fator foi aplicado ao preço de cada operação em P5. Os preços ajustados da indústria doméstica serviram de base para a comparação empreendida neste item, a qual levou em consideração as diferentes categorias de produtos (considerando-se, para fins de determinação final, as três primeiras características do CODIP) e as categorias de clientes, reportadas nas respostas aos questionários do produtor/exportador e do importador.

Insta ressaltar que as vendas da Aperam, em P5, [CONFIDENCIAL].

Os cálculos do preço de exportação internados para fins de cálculo do menor direito, nos termos dos §§ 1º e 2º do art. 78 do Decreto 8.058/2013, são apresentados nos itens seguintes.

10.1. Da Baoshan Iron & Steel Co., Ltd

Os cálculos desenvolvidos indicaram a existência de dumping nas exportações da China para o Brasil, de USD 216,22/t, para a Baoshan.

No cálculo dos preços internados de aço GNO exportados pela Baoshan, foram considerados os preços FOB médios de exportação, para cada tipo de produto calculado a partir da resposta ao questionário do produtor/exportador.

Com relação ao valor FOB, este foi auferido por meio dos dados reportados pela empresa em resposta ao questionário do produto exportador, tendo sido deduzidos valores reportados a título de frete internacional, conforme os termos de comércio reportados. Considerando que as vendas da produtora Baoshan foram exportadas ao Brasil por intermédio da trading company relacionada Baosteel America Inc (BAI), foram deduzidas ainda as despesas gerais e administrativas e a margem de lucro da BAI.

Após auferir o valor FOB da totalidade das exportações da Baoshan para o Brasil, foram então acrescidos os valores de frete internacional (extraídos dos dados reportados pela exportadora no questionário do produtor/exportador) e seguro internacional (extraídos dos dados de importação disponibilizados pela RFB).

Em seguida, foram adicionados os valores de AFRMM (Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante) e das despesas de internação. Cabe ressaltar que não houve incidência de imposto de importação nas operações em tela, pois todas as importações ocorreram sob o regime de drawback.

O valor do AFRMM foi apurado aplicando-se o percentual de 25% sobre o frete internacional anteriormente calculado. Por fim, o percentual das despesas de internação ([RESTRITO]%) foi o mesmo utilizado no cálculo da subcotação do produto objeto da investigação no Brasil, constante do item 8.3 deste documento.

Com os preços CIF internados ponderados da Baosteel obteve-se a respectiva subcotação média ponderada de US\$ [RESTRITO]/t, demonstrada no quadro a seguir:

Subcotação Baosteel [CONFIDENCIAL]	
Preço de Exportação FOB (US\$/t)	[CONFIDENCIAL]
Frete e Seguro Internacionais (US\$/t)	[CONFIDENCIAL]
Preço de Exportação CIF (US\$/t)	[CONFIDENCIAL]
AFRMM (US\$/t)	[CONFIDENCIAL]
Despesas de Internação (US\$/t)	[CONFIDENCIAL]
Preço de Exportação Internado (US\$/t)	[RESTRITO]
Preço Ind. Doméstica [Ajustado e Ponderado] (US\$/t)	[RESTRITO]
Subcotação (US\$/t)	[RESTRITO]



Tendo em vista que a subcotação do preço do produtor/exportador chinês Baosteel foi superior à margem de dumping apresentada no item 5.2.1.1.3 deste documento, o direito antidumping recomendado será igual à margem de dumping calculada.

10.2. Da China Steel Corporation

Os cálculos desenvolvidos indicaram a existência de dumping nas exportações do Taipé Chinês para o Brasil, de USD 166,23/t, para a CSC.

No cálculo dos preços internados de aço GNO exportados pela CSC, foram considerados os preços FOB médios de exportação, para cada tipo de produto e categoria de cliente calculado a partir da resposta ao questionário do produtor/exportador. Nas operações destinadas a distribuidores, a categoria de cliente foi desconsiderada, utilizando-se o preço médio por CODIP para fins de comparação.

Com relação ao valor FOB, este foi auferido por meio dos dados reportados pela empresa em resposta ao questionário do produto exportador, tendo sido deduzidos valores reportados a título de frete internacional, conforme os termos de comércio reportados.

Após auferir o valor FOB da totalidade das exportações da CSC para o Brasil, foram então acrescidos os valores de frete internacional (extraídos dos dados reportados pela exportadora no questionário do produtor/exportador) e seguro internacional (extraídos dos dados de importação disponibilizados pela RFB).

Em seguida, foram adicionados os valores de AFRMM (Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante) e das despesas de internação. Cabe ressaltar que não houve incidência de imposto de importação nas operações em tela, pois todas as importações ocorreram sob o regime de drawback.

O valor do AFRMM foi apurado aplicando-se o percentual de 25% sobre o frete internacional anteriormente calculado. Por fim, o percentual das despesas de internação ([RESTRITO] %) foi o mesmo utilizado no cálculo da subcotação do produto objeto da investigação no Brasil, constante do item 8.3 deste documento.

Com os preços CIF internados ponderados da CSC obteve-se a respectiva subcotação média ponderada de US\$ [RESTRITO]/t, demonstrada no quadro a seguir:

Subcotação CSC [CONFIDENCIAL]	
Preço de Exportação FOB (US\$/t)	[CONFIDENCIAL]
Frete e Seguro Internacionais (US\$/t)	[CONFIDENCIAL]
Preço de Exportação CIF (US\$/t)	[CONFIDENCIAL]
AFRMM (US\$/t)	[CONFIDENCIAL]
Despesas de Internação (US\$/t)	[CONFIDENCIAL]
Preço de Exportação Internado (US\$/t)	[RESTRITO]
Preço Ind. Doméstica [Ajustado e Ponderado] (US\$/t)	[RESTRITO]
Subcotação (US\$/t)	[RESTRITO]

Tendo em vista que a subcotação do preço do produtor/exportador taiwanês CSC foi superior à margem de dumping apresentada no item 5.2.3.1.3 deste documento, o direito antidumping recomendado será igual à margem de dumping calculada.

11. DA RECOMENDAÇÃO

Consoante análise precedente, ficou demonstrado que a extinção dos direitos antidumping aplicados às importações brasileiras de aço GNO originárias da China, Coreia do Sul e Taipé Chinês, muito provavelmente levará à continuação do dumping e do dano à indústria doméstica dele decorrente.



Com efeito, verificou-se que as importações das origens analisadas mantiveram participação relevante nas importações e no mercado brasileiro durante todo período de revisão, contribuindo para a deterioração dos indicadores da indústria doméstica.

Assim, nos termos do art. 106 do Decreto 8.058, de 2013, propõe-se a prorrogação da duração do direito antidumping aplicado às importações de aço GNO, por um período de até cinco anos. Consoante § 1º do art. 107 do mencionado Regulamento, recomenda-se a aplicação do montante do direito antidumping determinado com base nas margens de dumping calculadas para o período de revisão, conforme quadro abaixo:

Origem	Produtor/Exportador	Direito Antidumping Definitivo (US\$/t)
China	Baoshan Iron & Steel Co. Ltd	216,22
	China Steel Corporation Foshan SMC Long & Wide Steel Co., Ltd. Hon Win Steel Manufacturing Co., Ltd.	251,63
	Jiangsu Huaxi Group Corporation Jiangyin Huaxin Electrical Equipment Co.Ltd. Jiangyin Suokang Electricity Co., Ltd Jiangyin Tenghua Import and Export Co., Ltd	
	Maanshan Iron & Steel Company Limited Posco (Guangdong) Steel Co., Ltd Shougang Group SK Networks (Shanghai) Co., Ltd.	
	Wuxi Jefe Precision Co., Ltd	432,95
	Demais empresas	
Coreia do Sul	Posco - Pohang Iron and Steel Company	231,40
	Kiswire Ltd	132,50

	Samsung C&T Corporation	
	Demais empresas	231,40
Taipé Chinês	China Steel Corporation - CSC	166,23
	Demais empresas	567,16

ANEXO II

1. INTRODUÇÃO

Este documento apresenta a conclusão sobre a prevalência de condições de economia de mercado no segmento produtivo objeto da revisão de final de período, processo SECEX no52272.001503/2018-33.

Não é objeto do presente documento um entendimento amplo a respeito do status da China como uma economia predominantemente de mercado ou não, cuja competência é da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), nos termos do art. 4º do Decreto no 8.058, de 2013. Este documento embasa, portanto, a tomada de decisão sobre eventual utilização de metodologia de apuração da margem de dumping que não se baseie em uma comparação estrita com os preços ou os custos domésticos chineses, estritamente no âmbito da revisão objeto do processo SECEX no52272.001503/2018-33.

Para tanto, foram considerados os argumentos e elementos de prova juntados aos autos pela peticionária e pelas partes interessadas e protocolados no Sistema DECOM Digital (SDD). Deste modo, reitera-se que o presente documento não deve ser interpretado de forma ampla, mas tão somente no escopo da revisão, pois é embasada no conjunto probatório presente nestes autos, ainda sujeito a contraditório e ampla defesa.

Para tanto, inicialmente será apresentado breve histórico do Protocolo de Acesso da China à Organização Mundial do Comércio (OMC) e das suas repercussões procedimentais nas investigações de defesa comercial no Brasil (Seção 2). Em seguida, serão expostos os elementos específicos constantes nos autos deste processo a respeito da prevalência de condições de economia de mercado no segmento produtivo em questão (Seção 3). Por fim, será apresentada a análise a respeito da prevalência de condições de economia de mercado no segmento produtivo em questão, tão somente no escopo da revisão objeto do processo SECEX no52272.001503/2018-33 (Seção 4).



2. DO PROTOCOLO DE ACESSÃO DA CHINA À OMC E DAS SUAS REPERCUSSÕES PROCEDIMENTAIS NAS INVESTIGAÇÕES DE DEFESA COMERCIAL NO BRASIL

Nos termos do Artigo XII do Acordo de Marraqueche, os termos da acesso de um Estado (ou território aduaneiro separado com autonomia sobre suas relações comerciais externas) aos Acordos da organização devem ser acordados entre este e a OMC por meio de processo negociador que envolve a totalidade dos Membros. A negociação é realizada no âmbito de um grupo de trabalho, cujos termos de acesso devem ser aprovados pela Conferência Ministerial com base em maioria de dois terços dos Membros da OMC. Desde a fundação da OMC, 36 países completaram o processo de acesso, e a China foi o 15º país a finalizá-lo, efetivando-se como o 143º Membro.

O processo de acesso da República Popular da China, doravante China ou RPC durou mais de 15 anos e se iniciou em outubro de 1986, quando o país protocolou seu application ainda junto ao Secretariado do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT). O Grupo de Trabalho de Acesso da China ao GATT foi instituído em março de 1987, e posteriormente transformado, em 1995, em Grupo de Trabalho de Acesso à OMC. Como resultado desse processo negociador, vários compromissos e obrigações a serem cumpridos pela China em diversas áreas foram aprovadas pelos 142 Membros da OMC. Assim, a China, finalizou seu processo de acesso à OMC em 11 de dezembro de 2001, resultando no texto do Protocolo de Acesso da China à OMC, doravante Protocolo de Acesso ou Protocolo.

O Brasil participou das negociações relativas ao processo de acesso da China, de modo que o texto do Protocolo de Acesso foi incorporado à normativa brasileira na sua integralidade, com efeitos jurídicos concretos desde a entrada em vigor do Decreto no 5.544, de 22 de setembro de 2005. Os artigos 1º e 2º desse decreto estabeleceram, in verbis:

Art. 1º O Protocolo de Acesso da República Popular da China à Organização Mundial de Comércio, apenso por cópia ao presente Decreto, será executado e cumprido tão inteiramente como nele se contém.

Art. 2º Este Decreto entra em vigor na data de sua publicação. (grifo nosso)

Especificamente para fins de análise do presente documento, que apresenta a conclusão sobre a prevalência de condições de economia de mercado no segmento produtivo de aço chinês, especificamente no âmbito da revisão objeto do processo no52272.001503/2018-33, que resulta na tomada de decisão específica sobre a apuração do valor normal a ser utilizado na determinação da probabilidade de continuação de dumping, cumpre analisar as disposições do Artigo 15 do referido Protocolo de Acesso.

Referido Artigo 15 do Protocolo de Acesso da China consiste na base normativa para a determinação do valor normal em investigações de dumping sobre importações originárias da China, cujo texto integral será reproduzido a seguir:

15. Comparabilidade de preços para a determinação de subsídios e dumping

Nos procedimentos relacionados a importações de origem chinesa por um Membro da OMC, aplicar-se-ão o artigo VI do GATT 1994, o Acordo relativo à Aplicação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio de 1994 ("Acordo Antidumping") e o Acordo SMC, em conformidade com o seguinte:

a) Na determinação da comparabilidade de preços, sob o artigo VI do GATT 1994 e o Acordo Antidumping, o Membro importador da OMC utilizará, seja os preços e os custos chineses correspondentes ao segmento produtivo objeto da investigação, ou uma metodologia que não se baseie em uma comparação estrita com os preços ou os custos domésticos chineses, com base nas seguintes normas:

i) se os produtores investigados puderem demonstrar claramente que, no segmento produtivo que produz o produto similar, prevalecem condições de economia de mercado no que diz respeito à manufatura, produção e à venda de tal produto, o Membro da OMC utilizará os preços ou custos prevalecentes na China do segmento produtivo objeto da investigação, para determinar a comparabilidade dos preços;

ii) o Membro da OMC importador poderá utilizar uma metodologia que não se baseie em uma comparação estrita com os preços internos ou custos prevalecentes na China se os produtores investigados não puderem demonstrar claramente que prevalecem no segmento produtivo que produz o produto similar condições de economia de mercado no que diz respeito à manufatura, a produção e à venda de tal produto.

b) Nos procedimentos regidos pelas disposições das partes II, III e V do Acordo SMC, quando se tratarem de subsídios descritos nos itens a), b), c) e d) do artigo 14 do referido Acordo, aplicar-se-ão as disposições pertinentes do mesmo; não obstante, se houver dificuldades especiais, o Membro da OMC importador poderá utilizar, para identificar e medir o benefício conferido pelo subsídio, metodologias que levem em conta a possibilidade de que os termos e condições prevalecentes na China nem sempre podem ser utilizados como bases de comparação adequadas. Para aplicar tais metodologias, sempre que factível, o Membro da OMC importador deverá proceder a ajustes desses termos e condições prevalecentes antes de considerar a utilização de termos e condições prevalecentes fora da China.

c) O Membro importador da OMC notificará as metodologias utilizadas em conformidade com o item a) ao Comitê de Práticas Antidumping e as utilizadas em conformidade com o item b) ao Comitê de Subsídios e Medidas Compensatórias.

d) Uma vez tendo a China estabelecido, em conformidade com a legislação nacional do Membro importador da OMC, que é uma economia de mercado, ficarão sem efeito as disposições do item a), desde que a legislação nacional do Membro importador preveja critérios para aferir a condição de economia de mercado, na data de acesso. Em quaisquer casos, as disposições do item a) ii) expirarão após transcorridos 15 anos da data de acesso. Ademais, nos casos em que a China estabelecer, em conformidade com a legislação nacional do Membro importador da OMC, que em um segmento produtivo particular ou indústria prevalecem condições de economia de mercado, deixar-se-ão de aplicar a esse segmento produtivo particular ou indústria as disposições do item a) referentes às economias que não são economias de mercado. (grifo nosso)



A acessão da China à OMC, portanto, foi condicionada a cláusulas específicas que poderiam ser aplicadas pelo país importador para fins de determinar a comparabilidade de preços em investigações de dumping e de subsídios. Dessa forma, em investigações de dumping contra exportações originárias da China, nos termos do Artigo 15(a), competiria a cada Membro importador da OMC a decisão de utilizar uma das duas seguintes metodologias disponíveis:

ou os preços e os custos chineses daquele segmento produtivo objeto da investigação (vide Artigo 15(a)(i))

ou uma metodologia alternativa que não se baseasse em uma comparação estrita com os preços ou os custos domésticos chineses (vide Artigo 15(a)(ii)).

Nota-se que os Artigos 15(a)(i) e 15(a)(ii) do Protocolo contêm duas regras diferentes aplicáveis à questão da comparabilidade de preços. Essas regras estão relacionadas aos efeitos do sucesso ou da falha de os produtores investigados demonstrarem claramente que condições de economia de mercado prevalecem no segmento produtivo investigado. Por um lado, o item 15(a)(i) estabelece a obrigação de a autoridade investigadora utilizar preços e custos chineses para comparação de preços caso os produtores chineses sejam capazes de demonstrar que condições de economia de mercado prevalecem naquele segmento produtivo. Por outro lado, o item 15(a)(ii) regulava a situação em que os produtores investigados não fossem capazes de demonstrar claramente que condições de economia de mercado prevaleciam no segmento produtivo investigado. Nessa situação, a autoridade investigadora podia utilizar uma metodologia alternativa não baseada em uma comparação estrita com os preços e os custos domésticos chineses.

Essa possibilidade de utilizar uma das duas metodologias dos Artigos 15(a)(i) e 15(a)(ii), por sua vez, foi condicionada pelo Artigo 15(d). A primeira condição do Artigo 15(d) era de que, caso o Membro importador reconhecesse, em conformidade com sua legislação, que a China era uma economia de mercado, ficariam sem efeito as disposições do Artigo 15(a) como um todo, desde que o Membro importador tenha estabelecido critérios para aferir a condição de economia de mercado quando da data de acessão da China. A segunda condição do Artigo 15(d) corresponde à derrogação do inciso 15(a)(ii) após transcorridos 15 anos da data de acessão, ou seja, a partir do dia 12 de dezembro de 2016. A terceira condição do Artigo 15(d) versa sobre a derrogação das disposições do Artigo 15(a) especificamente para um segmento produtivo particular ou indústria, quando ficar demonstrado que, em um segmento produtivo particular ou indústria, prevalecem condições de economia de mercado, nos termos da legislação nacional aplicável.



Nesse contexto, cumpre mencionar que a segunda condição do Artigo 15(d) corresponde à derrogação do inciso 15(a)(ii), está sujeita a controvérsia jurídica no Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) da OMC (DS516: European Union - Measures Related to Price Comparison Methodologies). Isso porque a China entende que a determinação de valor normal de "economia não de mercado" em casos de dumping seria inconsistente com os Artigos 2.1 e 2.2 do Acordo Antidumping da OMC e com os Artigos I:1 e VI:1 do GATT/1994. O painel foi composto em 10 de julho de 2017. Em 28 de novembro de 2018, o Chair do painel informou ao OSC que, dada a complexidade das questões legais envolvidas na disputa, o relatório final para as partes estaria previsto para o segundo trimestre de 2019. A China também solicitou consultas aos Estados Unidos da América (DS515: United States - Measures Related to Price Comparison Methodologies), para tratar basicamente do mesmo assunto do DS516. Entretanto, o DS515 até o momento não avançou para a fase de painel.

Diante da expiração do Artigo 15(a)(ii) após transcorridos 15 anos da data de acessão, ou seja, a partir do dia 12 de dezembro de 2016, a prática relacionada a investigações de dumping no Brasil foi alterada.

Anteriormente, nas investigações de dumping sobre produtos originários da China cujo período de investigação se encerrava até dezembro de 2016, os atos de início das investigações apresentavam a menção expressa ao fato de que a China não era considerada país de economia de mercado para fins de defesa comercial. Por exemplo, no Parecer DECOM no33, de 19 de julho de 2016, o parágrafo 78 informou:

"78.Considerando que a China, para fins de investigação de defesa comercial, não é considerada país de economia de mercado, aplica-se, no presente caso, a regra disposta no caput do art. 15 do Regulamento Brasileiro. Isto é, em caso de país que não seja considerado economia de mercado, o valor normal será determinado a partir de dados de um produto similar em um país substituto. O país substituto

é definido com base em um terceiro país de economia de mercado considerado apropriado. Ainda, segundo o artigo 15, §2º, do Decreto nº 8.058/2013, sempre que adequado, o país substituto deverá estar sujeito à mesma investigação."

Assim, até dezembro de 2016 havia presunção juris tantum de que os produtores/exportadores chineses não operavam em condições de economia de mercado. Essa presunção era respaldada pelo Artigo 15(a)(ii) do Protocolo, pois se os produtores chineses investigados não pudessem demonstrar claramente que prevaleciam condições de economia de mercado no segmento produtivo objeto da investigação, o importador Membro da OMC poderia utilizar metodologia alternativa para apurar o valor normal.

No âmbito do Regulamento Antidumping Brasileiro vigente - Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013 -, os produtores/exportadores chineses tinham a possibilidade de comprovar que operavam em condições de economia de mercado se atendessem ao disposto nos artigos 16 e 17. Segundo seus termos, os produtores/exportadores de um país não considerado economia de mercado pelo Brasil podem apresentar elementos de prova com o intuito permitir que o valor normal seja apurado com base na metodologia considerada padrão:

Art. 16. No prazo previsto no § 3º do art. 15, o produtor ou exportador de um país não considerado economia de mercado pelo Brasil poderá apresentar elementos de prova com o intuito de permitir que o valor normal seja apurado com base no disposto nos arts. 8º a 14.

Art. 17. Os elementos de prova a que faz referência o art. 16 incluem informações relativas ao produtor ou exportador e ao setor econômico do qual o produtor ou exportador faz parte.

§ 1º As informações relativas ao produtor ou exportador devem permitir a comprovação de que:

I - as decisões do produtor ou exportador relativas a preços, custos e insumos, incluindo matérias-primas, tecnologia, mão de obra, produção, vendas e investimentos, se baseiam nas condições de oferta e de demanda, sem que haja interferência governamental significativa a esse respeito, e os custos dos principais insumos refletem substancialmente valores de mercado;

II - o produtor ou exportador possui um único sistema contábil interno, transparente e auditado de forma independente, com base em princípios internacionais de contabilidade;

III - os custos de produção e a situação financeira do produtor ou exportador não estão sujeitos a distorções significativas oriundas de vínculos, atuais ou passados, estabelecidos com o governo fora de condições de mercado; e

IV - o produtor ou exportador está sujeito a leis de falência e de propriedade, assegurando segurança jurídica e estabilidade para a sua operação.

§ 2º As informações relativas ao setor econômico do qual o produtor ou exportador faz parte devem permitir a comprovação de que:

I - o envolvimento do governo na determinação das condições de produção ou na formação de preços, inclusive no que se refere à taxa de câmbio e às operações cambiais, é inexistente ou muito limitado;

II - o setor opera de maneira primordialmente baseada em condições de mercado, inclusive no que diz respeito à livre determinação dos salários entre empregadores e empregados; e

III - os preços que os produtores ou exportadores pagam pelos insumos principais e por boa parte dos insumos secundários utilizados na produção são determinados pela interação entre oferta e demanda.

§ 3º Constitui condição para que o valor normal seja apurado com base no disposto nos arts. 8º a 14 a determinação positiva relativa às condições estabelecidas neste artigo.

§ 4º Determinações positivas relacionadas ao § 2º poderão ser válidas para futuras investigações sobre o mesmo produto.

§ 5º As informações elencadas nos § 1º e § 2º não constituem lista exaustiva e nenhuma delas, isoladamente ou em conjunto, será necessariamente capaz de fornecer indicação decisiva.



Posteriormente, porém, transcorridos 15 anos da data de acesso, ou seja, a partir do dia 12 de dezembro de 2016, nas investigações de dumping contra a China cujo período de investigação era posterior a dezembro de 2016, não foram feitas mais menções expressas no ato de início das investigações sobre tal condição de a China ser ou não considerada país de economia de mercado para fins de defesa comercial. Deste modo, a utilização de metodologia alternativa para apuração do valor normal da China não era mais "automática".

Nesse sentido, considerando que apenas o item 15(a)(ii) do Protocolo de Acesso expirou, e que o restante do Artigo 15, em especial as disposições do 15(a) e do 15(a)(i), permanecem em vigor, procedeu-se a uma "alteração do ônus da prova" sobre a prevalência de condições de economia de mercado em determinado segmento produtivo objeto de investigação. Expira a presunção juris tantum de que os produtores exportadores/chineses operam em condições que não são de economia de mercado no seguimento produtivo investigado, de modo que a determinação do método de apuração do valor normal em cada caso dependerá dos elementos de prova apresentados nos autos do processo pelas partes interessadas, acerca da prevalência ou não de condições de economia de mercado no segmento produtivo específico do produto similar.

Esse posicionamento decorre das regras de interpretação da Convenção de Viena sobre o Direito dos Tratados - a qual, em seu Artigo 31, estabelece que "1. Um tratado deve ser interpretado de boa-fé segundo o sentido comum atribuível aos termos do tratado em seu contexto e à luz de seu objetivo e finalidade". Ademais, com base no princípio interpretativo da eficácia (*effet utile* ou efeito útil), as disposições constantes de um acordo devem ter um significado. Tanto é assim que, segundo o Órgão de Apelação da OMC (DS126: Australia - Subsidies Provided to Producers and Exporters of Automotive Leather, Recourse to Article 21.5 of the DSU by the United States - WTO Doc. WT/DS 126/RW):

"6.25 The Appellate Body has repeatedly observed that, in interpreting the provisions of the WTO Agreement, including the SCM Agreement, panels are to apply the general rules of treaty interpretation set out in the Vienna Convention on the Law of Treaties. These rules call, in the first place, for the treaty interpreter to attempt to ascertain the ordinary meaning of the terms of the treaty in their context and in the light of the object and purpose of the treaty, in accordance with Article 31(1) of the Vienna Convention. The Appellate Body has also recalled that the task of the treaty interpreter is to ascertain and give effect to a legally operative meaning for the terms of the treaty. The applicable fundamental principle of *effet utile* is that a treaty interpreter is not free to adopt a meaning that would reduce parts of a treaty to redundancy or inutility". (grifo nosso)

Dessa forma, a expiração específica do Artigo 15(a)(ii), com a manutenção em vigor do restante do Artigo 15(a), deve ter um significado jurídico, produzindo efeitos operacionais concretos. A utilização da metodologia alternativa deixa de ser, portanto, "automática" para se analisar, no caso concreto, se prevalecem ou não condições de economia de mercado no segmento produtivo investigado. Assim, a decisão acerca da utilização ou não dos preços e custos chineses em decorrência da análise realizada possui efeitos que se restringem a cada processo específico, e não implica de nenhuma forma declaração acerca do status de economia de mercado do Membro. Por um lado, caso tais provas não tenham sido apresentadas pelas partes interessadas, ou tenham sido consideradas insuficientes, poderão ser utilizados os preços e custos chineses para a apuração do valor normal no país, desde que atendidas as demais condições previstas no Acordo Antidumping. Por outro lado, caso tenham sido apresentadas provas suficientes de que não prevalecem condições de economia de mercado no segmento produtivo, a metodologia de apuração do valor normal a ser utilizado na determinação da probabilidade de continuação de dumping poderá não se basear nesses preços e custos do segmento produtivo chinês.

Diante do exposto, passa-se a analisar, nos termos do Artigo 15(a)(i) do Protocolo de Acesso da China, se existem elementos probatórios nos autos que refutem a prevalência de condições de economia de mercado no segmento produtivo chinês em questão, especificamente no âmbito desta revisão. É o que se passa a analisar na Seção 3.

3. DOS ELEMENTOS CONSTANTES DOS AUTOS DO PROCESSO A RESPEITO DA PREVALÊNCIA DE CONDIÇÕES DE ECONOMIA DE MERCADO NO SEGMENTO PRODUTIVO EM QUESTÃO

Em 31 de janeiro de 2018, a empresa Aperam protocolou petição para início de revisão de final de período com o fim de prorrogar o direito antidumping aplicado às importações brasileiras de aço GNO, originárias da China, da Coreia do Sul e de Taipé Chinês. Na petição, a empresa afirmou que a formação de



preços e custos no mercado interno chinês seriam fortemente influenciados por políticas governamentais e que pretenderia, ao longo do processo de revisão, demonstrar a existência de significativas distorções no mercado interno chinês do produto em questão. Nesse sentido, a peticionária apresentou, para fins de determinação de dumping da China para efeito de início da revisão, sugestão de valor normal construído nesse país.

Cumprе lembrar que, nos termos do item "iii" do Art. 5.2 do Acordo Antidumping, incorporado ao ordenamento jurídico brasileiro por meio do Decreto no1.355, de 30 de dezembro de 1994, a petição deverá conter informação sobre os preços pelos quais o produto em questão é vendido quando destinado ao consumo no mercado doméstico do país de origem ou de exportação ou, quando for o caso, informação sobre os preços pelos quais o produto é vendido pelo país de origem ou de exportação a um terceiro país ou sobre o preço construído do produto.

Dessa forma, conforme consta do Parecer no 15, de 12 de julho de 2018, para fins de início da revisão, optou-se pela construção do valor normal da China, com base na metodologia proposta pela peticionária, acompanhada de documentos e dados fornecidos na petição. Dado que não houve posicionamento acerca de aspectos de economia de mercado na China na ocasião do início da revisão, não se fez necessário selecionar terceiro país substituto e, conseqüentemente, notificar as partes interessadas para que se manifestassem quanto à eventual escolha ou que sugerissem país alternativo, nos termos do art. 15 do Decreto 8.058, de 2013.

Em 19 de julho de 2018, a empresa Baoshan Iron & Steel Co., Ltd, doravante denominada Baosteel, foi notificada a respeito do início da revisão, realizada por intermédio da Circular SECEX no27, de 13 de julho de 2018, publicada no Diário Oficial da União de 16 de julho de 2018. Nessa oportunidade, informou-se que, em cumprimento ao art. 50 do Decreto no 8.058, de 2013, o questionário do exportador a ser preenchido por essa empresa estava disponível no endereço eletrônico informado no documento e que a sua resposta deveria ser protocolada em até 30 dias, contados da data da ciência, ou seja, até o dia 29 de agosto de 2018.

A empresa Baosteel solicitou prorrogação do prazo para restituição do questionário do exportador tempestivamente e apresentou sua resposta no último dia do prazo estendido concedido, qual seja, em 28 de setembro de 2018. Em sua resposta ao questionário, além de outras informações, a Baosteel apresentou os dados de venda no mercado interno, bem como os custos de produção relativos ao aço GNO, a fim de que pudesse ser obtido o valor normal com base em suas vendas. Essas informações foram objeto de verificação in loco, ocorrida no período de 14 a 18 de janeiro de 2019, em Shanghai, China.



No tocante às informações de venda da Baosteel, a Aperam apresentou, em 19 de outubro de 2018, pedido para que os dados fornecidos por essa empresa não fossem utilizados com vistas à apuração do valor normal. Nessa oportunidade, a peticionária protocolou informações e documentos com vistas a comprovar que os preços e os custos de produção no setor siderúrgico chinês não seriam formados em condições de economia de mercado. A peticionária reiterou que, não obstante tenha implementado diversas reformas, o governo da China continua a interferir em aspectos macro e microeconômicos, especialmente nesse setor.

Em 17 de dezembro de 2018, a Aperam protocolou informações complementares àquelas de que tratavam os documentos trazidos aos autos em 19 de outubro de 2018 e reiterou os argumentos apresentados naquela ocasião.

Tendo em vista que não houve qualquer manifestação da Baosteel sobre os aspectos abordados pela peticionária, antes de que fosse realizada qualquer análise sobre a prevalência de condições de economia de mercado no setor siderúrgico chinês, enviou-se, em 14 de dezembro de 2018, o ofício no3.192/2018/CGMC/DECOM/SECEX. Nesse documento, informou-se que, caso julgasse necessário, a Baosteel poderia se manifestar até o dia 7 de janeiro de 2019.

No último dia do prazo concedido para manifestação, a Baosteel solicitou extensão do desse prazo para que pudesse se pronunciar até o final da fase probatória. A empresa alegou que a determinação de um prazo para manifestação a respeito de documentos que constam nos autos do processo implicaria limitação do seu direito constitucional ao contraditório e à ampla defesa. Ademais, a empresa Baosteel ressaltou que estaria concentrando todos os seus esforços na preparação para a verificação in loco.

Por meio do Ofício no 0.017/2019/CGMC/DECOM/SECEX, enviado em 9 de janeiro de 2019, comunicou-se que o prazo para manifestação foi prorrogado até o dia 18 de fevereiro de 2019. No último dia do prazo estendido, a Baosteel submeteu seus comentários acerca conteúdo das manifestações protocoladas nos autos do processo pela peticionária. Nessa ocasião a empresa reiterou o pedido para que pudesse se manifestar sobre esse tema até o final da fase probatória.

No tocante à manifestação da Baosteel sobre as alegadas violações ao direito ao contraditório e à ampla defesa, em razão do indeferimento do pedido de extensão de prazo para manifestação até o final da fase probatória, cumpre ressaltar que foi concedido amplo prazo para que a parte interessada se manifestasse acerca das informações e dos documentos protocolados pela peticionária sobre esse tema.

Com efeito, a manifestação inicial da peticionária sobre esse tema foi submetida em 19 de outubro de 2018, ou seja, 122 dias antes do prazo final concedido. Apesar disso, ressalte-se que a Baosteel somente decidiu se pronunciar sobre o tema após pedido de informações realizado em 18 de dezembro de 2018. Anteriormente a essa data, não houve qualquer manifestação sobre os aspectos abordados pela peticionária.

Nesse sentido, diante da inércia da empresa em se manifestar acerca dos pontos abordados pela peticionária, por precaução, tomou-se a iniciativa e enviou-se ofício à empresa solicitando informações antes de realizar qualquer análise sobre a prevalência de condições de economia de mercado no setor siderúrgico chinês. O estabelecimento de prazo máximo para resposta ao ofício, assim, justificou-se pela necessidade de elaborar este documento e conceder às partes tempo hábil para, ainda dentro da fase probatória, aportarem os elementos de fato e de direito que considerarem pertinentes. Dessa forma, a atuação da autoridade investigadora se pautou pela busca por transparência e total observância dos princípios da ampla defesa e do contraditório.

Diante deste breve relatório, passa-se a seguir à apresentação dos principais argumentos apresentados a respeito da prevalência de condições de economia de mercado no segmento produtivo objeto deste Processo na visão da indústria doméstica (3.1.) e da exportadora Baosteel (3.2.).

3.1. Da manifestação da indústria doméstica

A indústria doméstica apresentou o documento intitulado "China como não economia de mercado e a indústria do aço", de junho de 2018, elaborado pelas Consultorias Barral MJorge e Oxford. A abrangência do estudo compreendeu a indústria siderúrgica chinesa na sua totalidade, cobrindo os códigos alfandegários de 720610 até 730690. Ademais, o trabalho também abordou empresas específicas ligadas ao setor: i) China BaoWu Steel Group, empresa estatal federal com subsidiária listada em Bolsa, produtora de aços planos não revestidos; planos revestidos; planos ligados/especiais; longos ao carbono; longos ligados/especiais; tubos com costura; ii) Benxi Steel, empresa estatal provincial com subsidiária Benxi Steel Plates Co., Ltd (Bengang Plates) listada em Bolsa, atuante no mercado de planos não revestidos, planos revestidos e planos ligados/especiais; iii) Shagang Group, empresa privada que atua no mercado de planos não revestidos, planos revestidos, longos ao carbono, aços longos ligados/especiais e tubos sem costura; iv) Dongbei Special, empresa estatal provincial resultado de joint-venture privada/estatal e que atua no mercado de longos ligados/especiais; e v) Tianjin Pipe Corporation (TPCO), empresa estatal provincial não listada, atuante no mercado de tubos sem costura e tubos com costura.

Segundo o estudo, um dos fatores que caracterizam se um determinado país é (ou não) uma economia de mercado diria respeito ao fato de a política industrial ser guiada por metas de desenvolvimento vinculadas à promoção de setores ou empresas específicas.

Considerando esta premissa, procurou detalhar os últimos três Planos Quinquenais (11º, 12º e 13º), os quais cobrem o período de 2005 a 2020, com ênfase no setor siderúrgico.

Quanto ao 11º Plano Quinquenal (2005-2010), segundo Kuijs et al (2008), as prioridades seriam alterar o padrão de crescimento da economia chinesa, passando de um modelo baseado em elevados investimentos e expressiva ampliação da indústria manufatureira para outro capitaneado pelo setor de serviços e pela demanda doméstica.

No que se refere ao aço, as principais orientações poderiam ser resumidas em: a) crescimento moderado da produção; b) eliminação da capacidade defasada tecnologicamente; c) consolidação (maior concentração da estrutura de mercado); d) melhoria de eficiências ambiental e energética. A participação



de mercado das maiores empresas siderúrgicas deveria aumentar, a fim de se apropriar mais intensamente das economias de escala, bem como proporcionar melhorias ambientais e energéticas.

Em julho de 2005, o governo anunciou uma política mais específica chamada "Política de Desenvolvimento da Indústria Siderúrgica da China" (PDISC), que apresentou diretrizes detalhadas para o setor.

A PDISC foi resumida pelos autores como tendo o objetivo de que a produção da indústria crescesse lentamente, mas com ganhos qualitativos, buscando melhorias substanciais em relação à estrutura do mercado (consolidação), estrutura produtiva (fabricação de produtos de maior valor agregado), eficiência (energética e ambiental), estrutura do comércio internacional (redução das exportações de insumos e produtos siderúrgicos de menor valor agregado), restrição ao recebimento de investimento direto estrangeiro (IDE) na siderurgia, mas com estímulo aos investimentos chineses no exterior visando ao controle dos insumos siderúrgicos.

Em março de 2009, foi divulgado um novo plano específico chamado "Plano para o Ajuste e Revitalização da Indústria Siderúrgica" (PARIS), emitido pelo Escritório Geral do Conselho de Estado. O PARIS foi elaborado na esteira da crise econômico-financeira global de 2008-2009.

Os problemas identificados no PARIS em 2009 eram basicamente os mesmos daqueles enfatizados pelo PDISC em 2005, mas pode-se afirmar que o problema do excesso de capacidade instalada acabou se ampliando entre os dois planos (a capacidade de produção de aço bruto excedente (frente à demanda) seria de aproximadamente 100 Mt). Estabeleceu-se meta de redução de produção (8% já em 2009) e maior ênfase foi dada aos objetivos de redução da capacidade instalada (-97 Mt de ferro primário e aciaria) e da concentração de mercado (cinco maiores empresas deveriam possuir 45% da produção).

O estudo afirmou ainda que "ambos planos representaram explicitamente o norteamento de uma política industrial setorial que claramente influenciou as estratégias empresariais (de companhias estatais e privadas)". Em alguns casos, inclusive, as companhias teriam feito referência direta aos planos governamentais ao abordarem suas estratégias de negócio. Além disso, fusões que aconteceram na indústria após 2009 teriam coincidido nominalmente com empresas mencionadas no PARIS. Tratar-se-ia, portanto, na visão dos autores, de um elevado grau de direcionamento.



O 12º Plano Quinquenal (2011-2015), aprovado em março de 2011 pelo Congresso Nacional do Povo, reforçou as principais orientações do anterior. Fusões e aquisições (F&As) nos setores produtores de automóvel, aço, cimento, maquinaria, alumínio primário, terras raras, informática e equipamento médico foram priorizadas.

Em novembro de 2011, o Ministério da Indústria e da Tecnologia de Informação (MIIT, no acrônimo em inglês) divulgou o documento intitulado "12º Plano Quinquenal na indústria siderúrgica". De um lado, foram destacadas as principais conquistas da indústria siderúrgica chinesa, em especial: a) o grande crescimento da produção; b) a melhoria da qualidade dos produtos siderúrgicos; c) o progresso em tecnologia e equipamentos; d) a melhoria em termos de desempenhos energético e ambiental; e) o ritmo acelerado das F&As; f) a melhoria da localização geográfica; g) a maior difusão de tecnologia da informação (TI); h) os novos passos para exploração da mineração de ferro.

De outro lado, o referido documento enfatizou os principais problemas que deveriam ser enfrentados pela indústria siderúrgica chinesa, incluindo: a) a qualidade dos produtos siderúrgicos; b) a economia de energia e a redução de emissões; c) a localização geográfica próxima ao litoral ou junto a vias navegáveis; d) a segurança de recursos (insumos); e) a inovação tecnológica; f) a concentração de mercado.

Mais uma vez, foi o último ponto que foi mais destacado pelos autores. De acordo com o documento governamental, a participação conjunta das dez maiores empresas na siderurgia chinesa já teria aumentado de 34,7% em 2005 para 48,6% em 2010, o que foi bastante próximo da meta de 50% estabelecida pelo PDISC. Ademais, a nova diretriz determinou que essa proporção deveria chegar a 60% a partir de 2015, bem como incluiu também objetivos relativos às eficiências energética e ambiental e aos esforços de P&D.

Outra preocupação governamental era relacionada à importância relativa da produção siderúrgica localizada no litoral ou junto a vias navegáveis. A relevância destas áreas deveria atingir 40% em 2015.

O estudo salienta que Províncias também lançaram seus Planos Quinquenais, como as de Shangong, Mongólia Interior e Jianxi, voltados para a melhoria tecnológica, eficiência energética, aumento do crédito e consolidação, entre outros objetivos.

O Plano de Shandong, por exemplo, determinava que o Governo provincial deveria ajudar as companhias a ampliar seus canais de financiamento e a resolver as dificuldades de obtenção de crédito por vários instrumentos. O da Mongólia Interior, divulgado em fevereiro de 2012, estabeleceu uma meta anual de crescimento de 8,5% da capacidade instalada na província. A consolidação da indústria seria incentivada, em outros instrumentos, por políticas preferenciais de eliminação de dívidas e ativos, reduções e isenções de impostos e taxas, além de empréstimos. O Plano de Jiangxi, lançado em abril de 2012, concedeu prioridade aos grandes projetos siderúrgicos na resolução de problemas relacionados à terra, à proteção ambiental, aos recursos, às aprovações administrativas, ao capital e ao financiamento, além de outros incentivos do Governo.

Em janeiro de 2013, MIIT, conjuntamente com outras onze autoridades, publicaram a "Diretriz para a fusão e a reorganização de setores-chave" (Diretriz Industrial 2013, doravante). O principal objetivo governamental era incentivar o processo de consolidação de nove setores importantes: automotivo, siderúrgico, cimento, construção naval, alumínio, terras raras, informática, farmacêutica e agrícola. Para o Governo, as economias de escala desempenhariam um papel importante nessas atividades, mas a estrutura de mercado pulverizada e instalações desatualizadas tecnologicamente resultaram em projetos redundantes e em excesso de capacidade instalada.

No caso da siderurgia, recomendou-se a formação até 2015 de três a cinco empresas com influência internacional relativamente forte e de seis a sete empresas competitivas nos mercados regionais domésticos. Reforçou-se a meta estabelecida pelo 12º Plano Quinquenal de que as dez maiores empresas atingissem 60% da produção nacional em 2015. Em 2011, elas possuíam 49,2%.

Por fim, o 13º Plano Quinquenal (2015-2020) teria reforçado a mudança de ênfase do crescimento baseado no investimento e nas exportações para um modelo baseado no consumo doméstico. Apesar de os dois Planos anteriores já mencionarem essa mudança estrutural, a crise financeira de 2008 acabou forçando o governo a priorizar a sustentação do PIB, lançando mão de estímulos à atividade econômica materializada na forma de investimentos, o que acabou por retardar o ajuste estrutural. Adicionam os autores que "como já foi discutido nas seções anteriores, na realidade, esta foi a terceira vez que o governo central oficializou o objetivo de modificar o paradigma de crescimento econômico em um Plano Quinquenal".

De acordo com a China Business Review (2016), este Plano em vigor reconhece os problemas derivados dos excessivos investimentos e estímulos à demanda ocorridos durante o Plano anterior. Segundo a mesma fonte, a fim de reduzir tal excesso em setores saturados, o governo buscou: a) promover a fusão, modernização e reestruturação de empresas com baixo desempenho; b) diminuir a concessão de subsídios governamentais que promovem atividades industriais não lucrativas; c) decretar a falência e a liquidação de empresas não rentáveis.

O premier chinês Li Keqiang declarou em seu "Relatório sobre o Trabalho do Governo (2016)" que foi reconhecido que "o excesso de capacidade é um problema sério em certas indústrias" e que no ano seguinte o governo "se concentrar(ia) em lidar com o excesso de capacidade do aço, carvão, e outras indústrias que enfrentam dificuldades" para "fortalecer a reforma estrutural do lado da oferta a assim impulsionar o crescimento sustentado".

Por meio de Zhiyao (2017), os autores evidenciaram o documento Orientação para o Setor de Ferro e Aço para Reduzir o Excesso de Capacidade e resolver Dificuldades para o Desenvolvimento Futuro, emitido pelo Conselho de Estado em fevereiro de 2016, o qual estabeleceu uma meta de corte da capacidade instalada de 100 Mt a 150 Mt nos cinco anos seguintes, além de proibir governos locais e agências de aprovar novos projetos e adicionar capacidade instalada e demanda que instituições financeiras não emprestem para firmas que violem as regulações.



Em outubro de 2016, outro documento, o "Plano de Ajuste e Melhoria da Indústria do Ferro e Aço (2016-2020)" foi emitido pelo MIIT, o qual corroborou a meta de cortes na capacidade anual de aço bruto da ordem de 100 a 150 Mt, além de estabelecer em 80% a meta de utilização da capacidade instalada. Os autores destacaram que esse objetivo teve seu prazo estendido de três para cinco anos. Ressaltam também que os focos setoriais do 13º Plano seriam a remoção da capacidade e a diminuição da alavancagem financeira.

O 13º Plano, ao estabelecer a meta de concentração de mercado para os próximos cinco anos (até 2020), acabou reconhecendo que a participação de mercado das dez maiores empresas almejada para 2015 no 12º Plano não foi atingida. Na verdade, as dez maiores registraram apenas 34% da produção nacional, em contraste significativo com a meta de 60% previamente estipulada. Apesar disso, para 2020, uma nova meta de 60% foi estabelecida. Recorda-se que, em 2017, ocorreu a fusão entre a Baoshan Iron & Steel e Wuhan Iron & Steel, ambas empresas estatais ligadas ao Governo central, gerando a maior siderúrgica da China.

Mencionando Lee & Dai (2017, p. 9), os autores afirmaram que caberia então às províncias elaborar relatórios mensais, por grupo de trabalho, em que reportassem ao Governo central os progressos alcançados na redução da capacidade. Em Hebei, foram estabelecidas metas de redução de capacidade inclusive no nível dos municípios e das empresas. O município de Tangshan também elaborou sua própria diretriz.

Para concluir, os autores, citando Lee & Dai (2017, p. 4), resumiram a principal preocupação do Governo chinês nas últimas décadas:

"Capacity has been a long-standing issue in the Chinese steel sector. According to World Steel Association (WSA), more than 320 steel-related policies and measures were implemented in China from 1990 to 2016, of which about half were aimed at capacity control".

Segundo o estudo apresentado pela Aperam, outro aspecto a ser analisado é o grau de controle e de exercício de propriedade sobre os meios de produção.

No que se refere especificamente ao setor siderúrgico, o acesso a dados a respeito da abrangência da participação estatal é mais limitado. Todavia, foram apresentadas estimativas no estudo a respeito da representatividade das empresas estatais no universo do setor siderúrgico chinês. Como ressalta o estudo, há diferentes metodologias para se estimar o número de empresas, acarretando diferentes aproximações. Destacou-se que as relações entre as State-Owned Enterprises (SOEs) e as empresas privadas tampouco são claras. Por fim, e não menos importante, a atuação das SOEs submetidas ao governo central, provincial ou municipal não podem ser vistas como um padrão monolítico, dados os conflitos de interesse existentes entre os níveis de governo.

Citando estudo da OCDE, o estudo da peticionária aponta que, em 2010, das 50 maiores empresas siderúrgicas mundiais (por produção de aço bruto), 17 eram SOEs (empresas cuja participação governamental é acima de 50%). Destas 17 empresas, 15 eram chinesas.

Baseado em ranking elaborado pela World Steel Organization, Zhong (2018) observou que, em 2016, o número de estatais entre as maiores empresas siderúrgicas mundiais tinha subido para 18, sendo que 16 eram chinesas. Estas, por sua vez, representariam aproximadamente um quinto da produção total de aço bruto mundial.

Estudo da OCDE (2017) estimou em 32% a representatividade de estatais na produção siderúrgica mundial, sendo que para outros 29,5% das empresas não foi possível identificar claramente o controle acionário.

Estimativas para a siderurgia chinesa incluem as de Zibilich e Wang (2010), que afirmaram que 63% da produção de aço foram provenientes de SOEs, e Price et al (2010), analisando as 20 maiores siderúrgicas chinesas, concluiu que 95% da produção destas empresas era originária de estatais.

Estes últimos autores ainda chamaram a atenção para a distribuição das SOEs entre os diferentes níveis de governo. Segundo eles, em 2009, a produção conjunta das SOEs provinciais atingiu 51,7% da produção total das 20 maiores siderúrgicas chinesas, enquanto que as SOEs controladas pelo Governo central somente representaram pouco mais de um terço (34,8%) e os consórcios entre o Governo



central e das Províncias chegaram a 13,5%. Deve-se ressaltar, contudo, que essa amostra provavelmente subestima a participação das siderúrgicas provinciais (além de não contabilizar as municipais), já que a maior parte delas não faz parte do Top 20.

Chama a atenção, ainda, dado trazido pela peticionária referente à estimativa da China Chamber of Commerce for Metallurgical Enterprises (CCCME), o qual estimou que a participação das empresas privadas na produção de aço chinesas aumentou de 35% em 2005 para 51,3% em 2013 e 56,6% em 2017, o que seria justificado pela maior lucratividade destas em relação às SOEs, fazendo com que se expandissem mais rapidamente. Já a Comissão Europeia (2017) estimou em 49% a participação das SOEs na produção siderúrgica e 44% na capacidade instalada, fazendo a ressalva que muito provavelmente o dado estaria sendo subestimado porque não inclui as Joint-Ventures envolvendo empresa estatais.

Em seguida, o estudo submetido pela peticionária relata uma série de fontes em que seriam evidenciados subsídios concedidos a indústria siderúrgica na China. Segundo os autores, "a indústria recebeu uma quantidade considerável de subsídios e financiamentos, o que contribuiu para crescer tão rapidamente dada a baixa margem de lucro". Os tipos de subsídios seriam os mais diversos, como dinheiro em troca de ações, swaps da dívida por capital, empréstimos subsidiados por bancos públicos, direitos de uso da terra por pouco ou nenhum custo, direcionamento de fusões e aquisições por pouco ou nenhum custo e subvenções.

Haley (2015), por exemplo, concluiu que os subsídios concedidos representaram 47% do lucro total das empresas siderúrgicas listadas na China em 2013 e 80% em 2014. Nesse último ano, 20% das 33 siderúrgicas listadas na China receberam subsídios, respondendo por mais da metade de seus lucros. Adicionam os autores que "como as companhias listadas são aquelas que tendem a apresentar melhor desempenho financeiro, é razoável deduzir que esta proporção seria ainda maior para a indústria na sua totalidade".

Brun (2017) afirmou que os subsídios estatais têm incentivado historicamente a aumentar a capacidade instalada na indústria siderúrgica. De acordo com o autor, o pacote de estímulo de RMB 4 trilhões (~ USD \$ 600 bilhões) em 2008 a 2009, juntamente com o aumento da demanda por aço usado na construção em 2009, levou grandes produtores de aço estatais na China a construir novas linhas, especialmente para a produção de novas chapas de aço.

Ainda segundo ele, o Wall Street Journal notou que uma ação judicial da US Steel encontrou 44 programas subsidiados separados, incluindo sete que dão às siderúrgicas chinesas terras baratas ou livres, minério de ferro, carvão e energia, oito que oferecem empréstimos com desconto, incluindo empréstimos subsidiados para exportação, 15 de isenções fiscais e 11 programas que subvencionam diretamente às empresas.

A Consultoria relata que a Comissão Europeia também teve oportunidade de atestar a concessão de subsídios especificamente no caso do setor do aço em investigações que demonstram os seguintes subsídios, entre outros: a) empréstimos, linhas de créditos, taxas de juros e garantias preferenciais; b) prêmios; c) isenções e reduções de tributos; d) programas voltados ao imposto de importação e tarifas indiretas; e) garantia de valores artificialmente baixos para bens e serviços, incluindo insumos, uso da terra, água e eletricidade; f) programas de equalização.

Além da União Europeia, acrescentam que diversos outros Membros da Organização Mundial do Comércio (OMC) já concluíram o mesmo em relação à China no tocante aos subsídios no setor do aço, como Austrália, Canadá, Índia e Estados Unidos. As conclusões de diferentes autoridades investigadoras atestariam a ampla gama de medidas estatais de apoio à siderurgia chinesa. Com base nessas medidas, os produtores de aço conseguem sensíveis reduções em seus custos de produção, notadamente em rubricas relevantes: insumos, matérias-primas e utilidades públicas.

Com base em dados extraídos do sítio eletrônico da OMC, os autores mostram que os metais foram responsáveis por 44,5% de todos os casos de CVDs (sigla para countervailing measures, medidas compensatórias em inglês) no período 1995-2016, ao passo que a siderurgia representa de 1,5% a 2% do comércio internacional dos produtos. A China teria sido alvo de 26,7% de todas as investigações de CVDs iniciadas.



WU (2016) destaca ainda que, até 2010, havia 60 CVDs contra produtos siderúrgicos chinesas. No período 2011 a maio de 2016, este número teria se elevado para 97 casos. Portanto, observar-se-ia a crescente adoção de medidas de defesa comercial em relação aos subsídios concedidos ao aço chinês nos últimos anos.

Outro aspecto trazido pelos autores diz respeito à política comercial. De acordo com eles, "na maioria dos países, as tarifas são utilizadas para proteger os agentes domésticos contra as importações. Não obstante, na experiência particular da China, o lado mais importante refere-se aos incentivos e desincentivos à exportação.". Por meio de impostos de exportação e restituição de impostos, os autores mostram que a intenção é desestimular as exportações de produtos de baixo valor agregado e fomentar as exportações de produtos de alto valor agregado. Nas suas palavras, "parece pouco crível que o objetivo do uso do tax rebate seja apenas compensar o resíduo tributário", de modo que o sistema não seria neutro e criaria distorções.

Por fim, salientam que há inúmeras restrições à exportação de insumos estratégicos, vários deles utilizados pela indústria siderúrgica, alguns deles eliminados porque foram considerados violações às regras da OMC, e que mantêm os preços dos insumos artificialmente baixos, não refletindo condições normais de mercado.

Na sequência, os autores dissertam sobre restrições ao capital estrangeiro. Até 2004, o governo chinês não havia imposto limites explícitos à atuação do capital estrangeiro na indústria siderúrgica. Naquele ano, existiriam pelo menos 22 empreendimentos na siderurgia chinesa nos quais empresas estrangeiras eram ou haviam sido sócias. Os 22 projetos contemplavam principalmente finishing facilities, ou seja, unidades de laminação e acabamento, sem a correspondente aciaria.

Destes 22 casos, em pelo menos quinze o mecanismo de entrada do investimento estrangeiro na China foi por meio de joint-ventures com empresas locais. Em sete outros empreendimentos, a participação estrangeira chegou a 100%, aproveitando-se da falta de restrição governamental.

Todavia, a partir de 2005, o artigo 23 do PDISC explicitamente determinou o controle do investimento direto estrangeiro na siderurgia chinesa. A partir de então, as siderúrgicas estrangeiras que pretendessem investir no país deveriam ter uma capacidade anual de produção superior a 10 Mt de aço ao carbono e de 1 Mt de aço ligado/especial no ano anterior.

De acordo com os autores, em pelo menos duas situações o governo chinês acabou vetando a compra de ativos siderúrgicos por parte de siderúrgicas internacionais: compra da China Oriental pela ArcelorMittal a partir de 2007 e da Delong Holdings, listada em Cingapura, pela russa Evraz em 2009.

A Consultoria reconheceu que existem vários empreendimentos nos quais as siderúrgicas estrangeiras possuem participação acionária, mas estas estariam majoritariamente limitadas a finishing facilities, com exceção da Zhangjiagang Pohang Stainless Steel (ZPSS), que é uma joint-venture entre a siderúrgica sul-coreana Posco (82,5%) e a Jiangsu Shagang (17,5%).

Em julho de 2016, o governo central anunciou que passaria a permitir que siderúrgicas pudessem ser totalmente controladas por empresas estrangeiras, mas ainda limitado a quatro zonas de livre comércio num projeto piloto.

Os autores concluem esta seção afirmando que: i) as maiores siderúrgicas mundiais possuem pouca participação no mercado chinês; ii) que a restrição a investimento estrangeiro por meio da capacidade instalada mínima seria praticamente uma proibição, haja vista que apenas 21 empresas não chinesas fabricaram mais de 10 Mt de aço bruto em 2017; iii) que a suspensão das restrições é temporária e, ainda assim, limitada geograficamente; e iv) a restrição geográfica implicaria que as siderúrgicas estrangeiras não conseguirão construir usinas integradas a coque, devendo se dedicar às atividades de laminação e processamento, nas quais o investimento estrangeiro já é permitido.

Outros dois pontos trazidos pelos autores dizem respeito à capacidade instalada chinesa e à saúde financeira das suas empresas.

Segundo os autores, de acordo com o banco de dados da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), a capacidade instalada anual de aço bruto da China se expandiu de 150 Mt em 2000 para 424 Mt em 2005, 800 Mt em 2010 e 1,16 bilhão de toneladas em 2016.



Segundo dados da CCCME, em 2016 a China teria reduzido a capacidade instalada em 65Mt, dos quais 59,7% foram realizadas por empresas privadas. Já em 2017, as empresas privadas representaram 80% da eliminação de 50Mt de capacidade instalada

A análise de estudos de caso realizada pela Consultoria incluiu uma grande empresa privada produtora de aço, a Jiangsu Shagang. Como será explicado, os autores do estudo entendem que este caso demonstraria que nem sempre as fronteiras entre propriedade e controle estatal, de um lado, e propriedade e controle privado, de outro, são claras. De acordo com o sítio eletrônico da companhia, sua capacidade produtiva anual seria de 39,5 Mt de aço bruto e de 37,2 Mt de laminados, sem mencionar especificamente o ano base. A julgar pela produção da empresa em 2017 (38,35 Mt), a empresa estaria atuando no limite de sua capacidade instalada.

Segundo a CCCME, em 2012, o lucro da siderurgia foi equivalente a apenas US\$ 0,42/t, mas para as 79 maiores siderúrgicas privadas este valor chegou a US\$ 8,90/t. Já em 2017, o lucro médio das empresas privadas atingiu US\$ 68,52/t, gerando uma margem de lucro de 6,3%. Por sua vez, outra fonte, a China Iron and Steel Association (CISA), afirmou que a margem de lucro das principais empresas chinesas (as quais são predominantemente estatais, como visto) atingiu 4,7% entre janeiro e novembro de 2017.

Sobre lucratividade e endividamento, gráfico elaborado pelos autores, com base em dados da Consultoria World Steel Dynamics, mostra que a margem de lucro EBITDA das siderúrgicas chinesas foi consistentemente menor do que suas congêneres em outros países entre 2000 e 2016, com exceção do triênio 2001-03, 2009 (crise) e 2014. Esta situação, na visão dos autores, não poderia ser dissociada do fato de que a participação das SOEs é significativa no mercado chinês.

Segundo a consultoria McKinsey (2013), para garantir a sobrevivência de curto prazo uma empresa siderúrgica precisaria obter uma margem EBITDA de pelo menos 9%. Ademais, para garantir a sobrevivência de longo prazo, esta margem deveria atingir pelo menos 17%, com vistas a arcar com custos relacionados a reinvestimentos, juros sobre empréstimos e financiamentos, impostos e retornos aos acionistas (McKinsey, 2014).

Outro gráfico mostrou as margens de lucro médias de companhias siderúrgicas associadas à China Iron and Steel Association (CISA). No período 2001 a 2007. A margem média atingiu 6,5%, enquanto que de 2008 a 2017 este valor se reduziu a 1,6%. Segundo os autores, "apresentar uma lucratividade tão reduzida durante uma década inteira, sem [...] fechamento de capacidade, indica que há outras forças atuando na tomada de decisão que não a racionalidade da alocação de recursos".



Com base na mesma fonte (CISA), Lee e Dai (2017) apontaram também que a relação dívida/capital próprio aumentou 149% no período 2004-2011 para 222% nos anos 2012-2015 e ainda 229% em 2016. A média da indústria para a relação dívida/ativos se expandiu de 60,8% em 2005 para 67,6% em 2011, estabilizando-se desde então (67,2% em 2017).

A relação dívida líquida/EBITDA também estaria elevada. Segundo a OCDE (2016), o recomendável seria que a dívida não superasse em três vezes o resultado operacional.

Com base em empresas listadas em Bolsa de valores, obteve-se uma amostra de 20 empresas chinesas. Coletivamente, estas empresas produziram 386 Mt de aço bruto em 2017, o equivalente a 46,4% da produção chinesa. Entre 2013 e 2017, a relação dívida líquida/EBITDA na siderurgia chinesa superou 9, três vezes mais do que o recomendado: 9,7 em 2013, 9 em 2014, 25 em 2015 e 9,8 em 2016). Em 2017 a relação melhorou para 5,1, ainda assim o indicado demonstraria que as empresas estão significativamente endividadas. É importante ressaltar que este dado se refere a empresas listadas em Bolsa de Valores, o que permitiria inferir que, se fossem adicionadas empresas de menor porte, o grau de endividamento seria ainda maior.

Por último, os consultores trazem uma análise de empresas específicas, como estudo de caso, a começar pela China BaoWu Steel Group Corporation (BaoWu Steel), maior empresa siderúrgica da China e a segunda no mundo.

A empresa BaoWu Steel, resultante da fusão da Baosteel Group com a empresa Wuhan Iron and Steel Corporation (Wugang ou WISCO), em dezembro de 2016, é 100% controlada pela SASAC Central. Sua subsidiária é a Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., doravante denominada Baosteel (empresa investigada que forneceu os dados para análise), cuja participação estatal é de 70,05%.

De acordo com os dados divulgados pela WSA, a produção da empresa foi de 65,39 Mt em 2017, para uma capacidade instalada atual de 70 Mt. Já a participação da companhia na produção siderúrgica chinesa atingiu 7,9% em 2017.

Segundo eles, a BaoWu Steel é um dos alvos da reforma estrutural que o governo chinês vem implementando na indústria siderúrgica, principalmente com o objetivo de melhorar a qualidade da produção e fortalecer a competitividade internacional. Cabe destacar que, em 2016, a produção da holding foi de 63,81 Mt, enquanto a Baosteel produziu nesse ano 27,45 Mt (43,1% do volume produzido pelo grupo). A Baosteel possui uma linha muito extensa de produtos, contemplando: planos não-revestidos; planos revestidos; planos ligados/especiais; longos ao carbono; longos ligados/especiais; tubos com costura.

Em 2017, 89,9% da receita da Baosteel foram provenientes do mercado doméstico e 10,1% do mercado externo. O lucro líquido da empresa foi USD 2,83 bilhões (CNY 19,17 bilhões), perfazendo uma margem líquida de 6,65%. A Baosteel foi responsável por 71,4% da receita da BaoWu Steel no ano passado (BAOSTEEL ANNUAL REPORT, 2018). No que tange especificamente às atividades siderúrgicas, as receitas operacionais da Baosteel totalizaram USD 28,82 bilhões (CNY 195 bilhões), distribuídos entre: laminados planos (84,0%), produtos tubulares (5,4%), laminados longos (3,7%) e outros (6,8%), conforme o Baosteel Annual Report (2018).

Na visão dos autores, os principais diretores da Baosteel, enquanto empresa estatal com capital minoritário listado em bolsa de valores, tendem a ser indicados pelo governo. No caso da China, devido à permeabilidade da relação Estado/Partido, com grande sobreposição de funções e interesses, a nomeação originária de facto do Partido Comunista Chinês (PCC). Com base em Cheng (2014), afirmam que a nomeação dos cargos em empresas estatais seria indicada pelo Organization Department ("Departamento Organizacional"), um braço executivo do PCC que está diretamente subordinado ao secretariado do Politburo. Além da designação dos altos cargos em empresas estatais, o Departamento Organizacional também indicaria posições administrativas no âmbito do próprio partido, no governo, nos órgãos militares, nas universidades etc. Esse é o canal direto de influência do Partido, por meio do qual alocaria posições, distribuiria poder e, principalmente, garantiria a transmissão das diretrizes advindas do Politburo.



Acrescentam que, salvo algumas exceções, os dirigentes apontados para cargos nas empresas estatais seriam normalmente filiados ao PCC. Por vezes, além do cargo na empresa, o dirigente também acumula uma posição no Comitê do Partido organizado no âmbito das empresas. No caso da Baosteel, por exemplo, o atual presidente, Zhihao Dai, seria tanto filiado ao partido quanto membro permanente do comitê do PCC na companhia.

A BaoWu Steel foi a empresa resultante de um longo processo arquitetado pelo Conselho de Estado chinês por meio do PARIS, analisado anteriormente, que acabou culminando em 2016 com a fusão da Baosteel Group com a WISCO. Além de maior força para disputar o mercado internacional, os autores advogam que a fusão das duas empresas atendeu à intenção de reformular a indústria por meio de consolidação e investimentos em tecnologia, ambos financiados por fundos estatais designados.

Em sua nota original, o PARIS indicou as "Principais Medidas de Ajuste e Revitalização da Indústria". Como já abordado, a diretriz menciona clara e nominalmente a indicação das empresas que deveriam levar a cabo fusões e aquisições com o objetivo de reestruturar o setor "dando um passo a diante na liderança dos grandes grupos como Baosteel, AnBen, Wugang, dentre outras".

Mais adiante, descreveram os tipos de subsídios que a Baosteel reportou em seus relatórios: subsídio baseado em ativos destinado à transformação tecnológica; fundo fiscal destinado à infraestrutura e áreas de construção; subsídio de governos subnacionais; destinado à cooperação econômica e tecnológica internacional; destinado ao tratamento da emissão de gases poluentes; ressarcimento por demolição; ressarcimento de impostos; projetos de inovação tecnológica prioritária; e subsídio especial para tecnologia de ponta. Ressaltam que, além do subsídio declarado pela Baosteel, é possível que haja outros repasses não explícitos na prestação de contas.

De acordo com a Consultoria da Aperam, os subsídios designados por normativas do governo central podem se materializar na forma de: literalmente "subsídio", "assistência complementar" ou "prêmios", sendo convencionalmente lançados nos balanços das empresas como "subsídio do governo". Contudo, destacam que, entre 2013 e 2014, a Baosteel recebeu um tipo de suporte que não se enquadrava

nos programas governamentais convencionalmente usados, tanto que a descrição no balanço apareceu como "prêmio de subsídio", conforme relatório publicado pela US Steel Industry Coalition em 2016. Isso indicaria, na sua visão, alguma arbitrariedade na concessão e/ou descrição de benefícios, possibilitada em grande medida pela autonomia dos governos subnacionais na implementação de políticas.

Quanto a relações trabalhistas, apontam que, no sítio eletrônico da Baosteel, em mandarim, existe uma página que não existiria na versão em inglês. No item "Sobre Nós", constaria um subitem "Sindicato Trabalhista da Baosteel". Afirmam que, em uma economia de mercado, não é comum constatar a existência de sindicatos organizados dentro da companhia.

A condução das atividades do Sindicato no âmbito da Baosteel se submeteria tanto ao quadro corporativo quanto ao Comitê Partidário para executar suas tarefas, além de estar subordinada ao controle da Federação Nacional dos Sindicatos (FNS), o qual, por sua vez, está atrelado ao Partido.

Entre as funções exercidas, os consultores destacam o desenvolvimento de projetos de competição de funcionários intra e entre empresas da corporação, a fim de reduzir custos e aumentar eficiência. Estes projetos são elaborados pelo próprio sindicato dos trabalhadores da empresa ao invés do corpo administrativo-operacional e objetivando ganhos para a firma, e não aos funcionários.

A nota do sítio eletrônico em questão termina evocando a necessidade de estudar as diretrizes aprovadas pelo 18º Congresso Nacional do PCC, realizado em 2012. Menciona ainda a necessidade da união dos trabalhadores para construir uma "sociedade moderadamente próspera", expressão cunhada pelo Partido. Ademais, ela termina afirmando que se deve buscar atingir os objetivos de produção determinados pela companhia e relações trabalhistas harmoniosas:

Essa funcionalidade, na visão dos autores, se destoaria "da atuação de sindicatos convencionais, cuja função de defender os interesses dos empregados geralmente os coloca em posição antagônica às empresas, na qual a otimização de um é custo para a outra". Terminam afirmando que "tal condição rompe a dinâmica de formação de salários a partir de livre negociação entre firmas e união trabalhista, supostamente uma atuação de forças opostas passível de equilíbrio".

A segunda empresa analisada como estudo de caso foi a Benxi Steel Group, empresa estatal ligada ao Governo da Província de Liaoning, controladora da Benxi Steel Plates Co., Ltd (Bengang Plates).



A Bengang Plates é uma das maiores produtoras de aços planos da China, com USD 3,10 bilhões (CNY 20,6 bilhões) em ativos físicos e USD 1,91 bilhão (CNY 12,7 bilhões) em ativos líquidos. Segundo o sítio eletrônico da companhia, sua capacidade produtiva anual é de 13 Mt para laminados a quente e de 6 Mt para laminados a frio. Em 2017, a empresa produziu 15,7 Mt em aço bruto.

Como no caso da Baosteel, foram apresentados indícios de controle substancial da empresa sobre seus funcionários, conforme dados obtidos em fóruns online e em matéria de uma emissora de televisão estadunidense.

Além de receber subsídios, a empresa também se aproxima do exemplo da Baosteel ao ter seu nome listado nominalmente no Plano PARIS para que se fundisse com outra empresa, a Anshan, estatal ligada ao Governo central. Esta fusão teria sido anunciada em 2005 e reforçada nominalmente no Plano PARIS. Contudo, por "divergência de interesses", depois de anos de negociação, o desgaste político teria culminado na separação das companhias.

Ainda, por meio da análise de nota de imprensa publicada no próprio sítio eletrônico da Bengang Plates, o estudo afirma que a empresa também desempenha funções de desenvolvimento regional. Segundo a nota, as duas partes devem trabalhar juntas para o benefício da cidade e crescimento da Bengang Plates, que deve "a todo custo" contribuir com empresas e o desenvolvimento locais. Adiciona falas atribuídas ao CEO da empresa, que afirmou que a empresa contribuiu para o desenvolvimento da empresa e do seu entorno, e ao presidente e secretário do Comitê Partidário da Bengang Plates, que agradeceu aos Governos provincial e o municipal pelo apoio, já que não teriam medido "esforços para apoiar a nossa empresa, seja no âmbito de impostos, meio-ambiente ou com terras." O próprio prefeito de Bengang Plates agradeceu o esforço da empresa e garantiu trabalhar para aumentar o suporte a ela. Assim, na visão dos autores, "a tomada de decisão da empresa em relação aos investimentos, ao volume de emprego, à estratégia comercial, entre outros, acaba se subordinando à dinâmica política, em desfavor das forças de oferta e demanda."

Por fim, o estudo descreve o acordo para swap de títulos por ações no valor de USD 301 milhões (CNY 2 bilhões) entre a Bengang Plate e a filial do banco estatal China Industrial and Commercial Bank (ICBC, Banco Industrial e Comercial da China) na Província de Liaoning. Assim, tanto a empresa quanto o banco atuam na mesma jurisdição. No ato da assinatura, todo o primeiro escalão da Província, incluindo membros do PCC, esteve presente, mostrando a mobilização da elite política da região para solucionar o endividamento da empresa. Um ano antes, o Governo da Província havia publicado nota oficial em seu sítio eletrônico com o documento intitulado "Implementação do Plano de Redução de Alavancagem Corporativa", em alinhamento às Diretrizes do Governo central. Segundo os autores, "essas notas oficiais evidenciam que o acordo entre Bengang Plate e o banco credor não foi um fato isolado, mas parte de uma ampla política de Estado para alterar a estrutura do passivo das empresas estatais".

O estudo encomendado pela Aperam ressalva que, mesmo no caso de empresas formalmente privadas, há indícios de que o Governo exerce influência significativa sobre elas. O exemplo citado é a da Jiangsu Shagang, maior empresa privada de aço da China, a qual possui Comitês do Partido em sua estrutura. O dono, Shen Wenrong, é membro do PCC e já foi Secretário Municipal do Partido, Delegado do Congresso do PCC e do Congresso do Povo. A empresa, ademais, também recebeu subsídios estatais pelo menos desde 2010, segundo análise do estudo encomendado pela Aperam. Por fim, segundo o estudo da Consultoria da Aperam, constaria do Plano da Província de Jiangsu, que pretendia fusionar mais de 50 companhias siderúrgicas em apenas oito empresas, sendo que a Shagang seria a única considerada "supergrande".

Segundo nota publicada em seu sítio oficial e relatada pelos autores, em novembro de 2017, logo após o 19º Congresso do Partido, o Comitê do Partido na Shagang organizou um evento para "estudo e implementação" das diretrizes advindas do Congresso. De acordo com a empresa, 400 pessoas participaram da "aula" que tinha como objetivo transmitir a ideologia advinda da reunião em Pequim. A nota mencionou a importância de entender as circunstâncias do país, bem como entender as atuais necessidades do "Socialismo com Características Chinesas" promovido pelo presidente Xi Jinping. Afirmou, ainda, que disseminar o "espírito do Grande 19º" é uma tarefa política muito importante que deve ser executada em todos os níveis e departamentos da empresa; e que "a voz do partido deve penetrar o coração de cada um dos funcionários da Jiangsu Shagang no Comitê".



Um quarto caso analisado pelo estudo é o da Dongbei, empresa especializada em aços ligados/especiais para indústria naval, aeroespacial e militar. Segundo os autores, tratar-se-ia de um caso raro em que uma SOE subnacional se tornou inadimplente a ponto de ser reestruturada, com uma empresa privada assumindo posição de maior acionista (a própria Shagang com 43%), mas mantendo participação governamental de 10% por meio da Bengang Plate (SOE da província de Liaoning).

Apesar do Governo não ter conseguido evitar o calote, o processo de reestruturação da empresa teria sido bastante tumultuado e com significativa intervenção estatal. Segundo o estudo, a proposta foi aprovada pelos credores, mas alguns deles relataram terem sido forçados a aceitar o Plano elaborado pela empresa e pelo Governo de Liaoning. Relatórios financeiros não teriam sido publicados anualmente e questões relacionadas ao relatório não foram respondidas. Ademais, os credores teriam sido obrigados a votar tão logo o Plano foi tornado público.

A TPCO, a última empresa subnacional estudada detalhadamente, inicialmente se uniu a três outras empresas de Tianjin em 2010, em consonância com as diretrizes do PARIS. Contudo, o endividamento do novo Grupo (Bohai Steel) se tornou impagável, e o Governo de Tianjin interveio para administrar a dívida, desconstituindo o Grupo em 2016. Nesse caso, o Governo buscou a reestruturação da propriedade dos passivos e o lançamento de novas debêntures para pagamentos dos empréstimos a vencer. Em maio de 2018, o Governo impediu a liquidação de ativos estatais para pagamento de dívida tomada no setor privado, bloqueando leilão que venderia os ativos. Estas constantes intervenções, na visão dos Consultores, fazem com que "o mercado financeiro se torne incapaz de mensurar e precificar o risco associado aos empréstimos e ao custo do capital, condição fundamental para racionalizar a alocação de recursos".

Na segunda manifestação, a Aperam juntou aos autos o relatório da Comissão Europeia intitulado Commission Staff Working Document on Significant Distortions in the Economy of the People's Republic of China for the Purposes of Trade Defense Investigations, o qual também contém informações específicas sobre as condições de mercado do setor siderúrgico.

Segundo as partes destacadas, a Comissão Europeia afirma que o setor de aço é considerado estratégico pela China. Por meio de um amplo leque de políticas e diretrizes, o Governo direcionaria ou controlaria praticamente todo e qualquer aspecto do desenvolvimento e do funcionamento do setor. Mais especificamente, a criação de produtores cada vez maiores é estimulada, e atingida através de políticas direcionadas a mudar a estrutura de mercado, como fusões e regulações de acesso ao mercado.

O documento salienta a forma como o Governo chinês se refere à economia do país, o que demonstraria a não prevalência de forças de mercado: "the State-owned economy, namely, the socialist economy under ownership by the whole people, is the leading force in the national economy. The State ensures the consolidation and growth of the State-owned economy".

Nesse contexto, ainda que forças de mercado foram mobilizadas em alguma medida, o papel decisivo é desempenhado pelo Estado:

"Even though today the Chinese economy is to some extent made up of non-state actors (...), the decisive role of the State in the economy remains intact, with tight interconnections between government and enterprises (going far beyond the boundaries of SOEs) in place."

Quanto ao 13º Plano Quinquenal, a Comissão Europeia destacou que ele proibiu investimentos relacionados à construção e expansão da produção de aço de determinados tamanhos, além do crescimento da capacidade de fundição de aço.

Ainda sobre esse tema, é mencionada a existência de fundos e outros incentivos para encorajar determinadas regiões a reduzir a capacidade instalada e, também, para realocar a força de trabalho redundante.

O mencionado Plano Quinquenal reconhece a existência de empresas "zumbi", ou seja, empresas que não são economicamente viáveis e que não tem perspectiva de se tornar rentáveis, mas que continuam a operar.

De forma bastante específica, o Plano prevê o apoio a empresas com foco na construção naval, aviação / aeroespacial, máquinas, energia elétrica e outras que exigem pesquisa e industrialização de tipos de produtos de aço de alta qualidade, entre eles, nominalmente, o low-loss and special purpose silicon steel.

Sobre a localização geográfica das fábricas, determina que nenhuma nova fábrica na costa deveria ser instalada. Ao contrário deveria ser encorajado o desenvolvimento de produção existente nas áreas costeiras em linha com os objetivos do Plano.

Sobre o excesso de capacidade, a Comissão Europeia afirmou que não é incomum e que faz parte dos ciclos do negócio. Contudo, níveis altos sustentados ao longo de anos, que exigiriam ajustes em um mercado competitivo, são um forte indício de intervenção governamental.

Nas conclusões finais registra que os países atuantes na área de defesa comercial (União Europeia, Estados Unidos, México, Canadá, Índia e Austrália) atestariam que no setor siderúrgico chinês não prevalecem condições de mercado.

3.2. Da manifestação da Baosteel

Inicialmente, a Baosteel solicitou a extensão do prazo para manifestação sobre esse tema, tendo em vista ainda não haver encerrado a fase probatória da revisão em epígrafe. Conforme alegado pela empresa exportadora, aparentemente, exceto pela Baosteel, seria resguardado o direito de todas as demais partes interessadas a se manifestarem e a apresentarem elementos de prova até o final da mencionada fase, o que violaria o direito da empresa ao contraditório e à ampla defesa, resguardado pela Constituição Federal.

No que se refere à determinação do valor normal da empresa chinesa, para fins de cálculo de direito antidumping na revisão, a Baosteel argumentou que não poderia ser utilizada metodologia não baseada na estrita comparação com os preços domésticos ou com os custos na China (metodologia NME).

Conforme interpretação da Baosteel, com a expiração artigo 15 (a) (ii) do Protocolo de Acesso da China (Protocolo) à Organização Mundial do Comércio (OMC), países (incluindo o Brasil) deveriam automaticamente reconhecer o status da China de economia de mercado para fins de procedimentos de defesa comercial futuros. Ademais, ainda que não se admitisse que a expiração do mencionado dispositivo



garantiria explicitamente o reconhecimento desse status, não seria permitida a utilização de metodologia NME, em razão da remanescente aplicabilidade do parágrafo 15 (a) (i) do Protocolo. Adicionalmente, o argumento de que o conteúdo do caput do artigo 15 permitiria o uso de uma metodologia NME seria fraco, tendo em vista que o caput indicaria claramente que o emprego dessa metodologia deveria respeitar as condições expostas no subparágrafo (a) (ii).

No tocante à legislação brasileira, a Baosteel alegou que, nos casos de determinação do valor normal de exportadores de países não considerados economia de mercado, o § 3º do art. 15 do Decreto nº 8.588, de 2013, estipularia um prazo de 70 dias, a partir do início da investigação, para que as partes possam se manifestar sobre a escolha de um terceiro país. Nesse sentido, caso a determinação do valor normal seja baseada nos termos do referido artigo, a Baosteel considera que não foram obedecidas as regras estipuladas pelo Regulamento Brasileiro.

A empresa exportadora também se manifestou a respeito da metodologia utilizada para fins de início da revisão, haja vista que o cálculo do valor normal construído levou em consideração dados chineses diretamente, como custos e despesas operacionais. Na visão da Baosteel, o uso dessa metodologia claramente significaria que já haveria decisão a respeito desse tema.

Com base nas argumentações apresentadas, a Baosteel enfatizou que não haveria base legal que justificasse a desconsideração das informações e dos dados submetidos tempestivamente pela empresa e verificados in loco para fins de cálculo do valor normal na determinação final.

Com relação aos argumentos apresentados pela peticionária sobre a não utilização dos dados apresentados pela empresa para fins de cálculo do valor normal, a Baosteel alegou que esses argumentos teriam se baseado em um documento frágil e desprovido de evidências. O referido documento seria, na verdade, algo mais parecido com uma tese acadêmica do que com uma fonte confiável para uma decisão de tamanha importância. Ademais, a análise de aspectos gerais contida nesse documento demonstraria desconhecimento da realidade chinesa.

Conforme apresentado pela Baosteel, a economia chinesa avançou ao status de economia de mercado. Desde 1993, com emenda à Constituição, o relacionamento entre estado e empresa começou a mudar. A economia passou de "operada pelo Estado" para "propriedade do Estado". Assim, as empresas teriam passado a tomar suas próprias decisões e o mercado teria um papel mais importante na alocação de recursos.

Desde a adesão da China à OMC, em 2001, a China teria cumprido totalmente com suas obrigações no âmbito do acordo de acesso ao mercado da OMC. A China teria, passo a passo, reduzido o limiar de acesso ao investimento estrangeiro, diminuindo restrições quantitativas e geográficas e ampliando o escopo de negócios para o investimento estrangeiro nos setores de serviços. Em nível microeconômico do setor de aço, a indústria seria competitiva tanto no mercado doméstico quanto no mercado internacional. Ademais, não haveria intervenção do governo e os preços seriam, portanto, determinados por fatores de mercado.

Já no nível macroeconômico, com o avanço contínuo da reforma do sistema econômico e do sistema de gestão do governo, não mais haveria intervenção do governo chinês sobre a alocação de recursos da empresa, precificação de produtos e decisões sobre a produção. Assim, a alocação de trabalho, salário, preços de energia e de insumos e propriedade, seria conduzida em condições de mercado.

Desde 2003, com a Terceira Sessão Plenária do Décimo Sexto Comitê do Partido Comunista da China (CCP) sobre Decisões de Alguns Problemas de Aperfeiçoamento do Sistema Comunista de Economia de Mercado, o CCP teria proporcionado a base de um sistema de eliminação da discriminação sobre propriedade.

No tocante aos preços, a legislação em vigor (Lei de Preços da China) definiria situações específicas em que o Governo poderia guiar ou fixar preços, como nos casos de commodities vitais ao desenvolvimento, escassas ou das quais o Governo detém o monopólio natural, além de utilidades públicas e serviços essenciais. Essas situações não abarcariam o aço, sobre o qual não haveria intervenção nos preços.



Com relação à gestão da empresa, a Lei das Sociedades da China resguardaria os direitos das empresas à autonomia em conduzir suas próprias operações. Já o direito absoluto à propriedade e ao domínio da terra estaria garantido pela Lei do Direito Real à Propriedade da China. O direito de usar a terra seria obtido por meio de licitação, leilão e pagamento do preço da terra.

Sobre o investimento estrangeiro, a Baosteel afirmou que a China teria adotado um novo modelo de administração, representando uma reforma institucional em resposta às mudanças nas regras internacionais. Em 2016, Congresso Nacional teria alterado quatro leis, incluindo a Lei de Empresas com Capital Estrangeiro. No tocante a empresas de capital estrangeiro, não sujeitas a medidas administrativas especiais de acesso (lista negativa), a sua instituição e futuras alterações seriam agora gerenciadas por meio de um sistema de "preenchimento para registro" em vez de um sistema de exame e aprovação. Em 2018, a lista negativa teria sido revista, o número de projetos de investimento sujeitos à verificação governamental teria sido reduzido em 90% e teriam sido revogados 87% dos itens sujeitos a exame e aprovação antes da obtenção do registro, o que refletiria os esforços constantes da China para aumento das liberalizações dos setores financeiros, de serviços, agrícola, de mineração e de manufatura. A simplificação de procedimentos administrativos e a criação de projeto piloto para implementação de zonas de livre comércio também foram citados como esforços nesse sentido.

No que se refere à tributação, a Baosteel esclareceu que todas as empresas teriam que respeitar a Lei de Imposto de Renda das Empresas e que aquelas envolvidas em vendas, processamento, reparos, fornecimento de suplementos e importação de mercadorias estariam sujeitas à incidência de alíquota de 17% do imposto sobre valor agregado. Ademais, a China teria reduzido substancialmente as tarifas de importação, cumprindo todos os seus compromissos de redução tarifária, além de realizar grandes esforços na redução de barreiras não tarifárias, como quotas e licenças de importação.

De acordo com a Baosteel, a Lei de Falências de Empresas da China, implementada em 2007, abrangeria todas as entidades empresariais, incluindo empresas estatais, não estatais, nacionais, estrangeiras, além de empresas listadas ou não em bolsa. Essa Lei estipularia os procedimentos de falência de empresas e protegeria os direitos e interesses legítimos dos credores e devedores, representando um marco no processo de reforma do sistema de economia de mercado chinês.

Outro ponto abordado foi o grau de liberdade na determinação dos salários e nas negociações entre empregadores e empregados. Conforme estabelecido pela Lei do Trabalho da China, as partes poderiam negociar livremente sobre o salário e concluir o contrato de trabalho sem a intervenção do governo. Já os sindicatos acrescentariam proteções importantes para os funcionários. Na última década, novas legislações sobre o tema teriam fortalecido regulamentações sobre rescisão do contrato de trabalho e teriam estabelecido penalidades para os empregadores que não fornecem contratos de trabalho, não pagam salários ou horas extras, bem como para aqueles que não oferecem compensação por rescisão trabalhista.

Ainda sobre esse tema, a empresa exportadora ponderou que já haveria reconhecimento, de outras autoridades, em relação às livres negociações de salários na China. O Departamento de Comércio dos Estados Unidos (DOC) teria afirmado que os salários pareciam ser amplamente negociados na China em vista da variabilidade nos salários entre regiões, setores e empresas. Ademais, os empregadores, embora impedidos de reduzir pessoal, geralmente teriam liberdade para tomar decisões independentes em relação à mão de obra. O DOC ainda teria concluído, em Memorando sobre o Status da China como Economia não de Mercado, que haveria etapas na resolução de disputas trabalhistas, incluindo consultas informais, mediação por comissões ou comitês, arbitragem por representantes do governo, trabalhadores e empregadores ou reclamação a um tribunal chinês. Os sindicatos chineses seriam obrigados a prestar assistência jurídica aos trabalhadores.

Sobre o nível atual de distorções na valorização dos ativos, herdadas de um sistema de economia centralizada, a Baosteel relatou que várias leis e regulamentos teriam sido formulados na China em termos da regulamentação geral da reestruturação da empresa estatal. Assim, teriam sido evitadas, de forma eficaz, práticas distorcidas na amortização de capital, outras deduções de ativos, troca de ativos e pagamentos na forma de compensação de dívidas. Ademais, o sistema contábil das empresas seguiria os princípios e métodos contábeis internacionais. No tocante a empresas, como a Baosteel, que publicam seus demonstrativos financeiros, auditados por auditores independentes, haveria, portanto, segurança quanto ao cumprimento dessas leis e regulamentos.



No que se refere ao nível de interferência do estado nas operações de câmbio, a Baosteel destacou que, em vista das mudanças do sistema de câmbio chinês e com base no Regulamento chinês sobre a Gestão Moedas Estrangeiras, implementado em 2008, não haveria intervenção governamental ou controle sobre a troca de moeda estrangeira das empresas. Assim, a China adotaria um sistema de taxa de câmbio flutuante administrado com base na oferta e demanda de mercado. Com efeito, a moeda chinesa seria considerada, desde 2015, na cesta de moedas incluídas nos ativos de reservas em moedas estrangeiras do Fundo Monetário Internacional (Direitos Especiais de Saque), um reconhecimento de que a moeda seria amplamente utilizada para fazer pagamentos para transações internacionais e amplamente negociada nos principais mercados de câmbio. Ademais, autoridades investigadoras dos Estados Unidos e da União Europeia já teriam reconhecido que o mercado de câmbio da China opera em condições de mercado, o que poderia servir de referência para a autoridade brasileira.

No tocante ao Plano Quinquenal da China, citado pela peticionária, a Baosteel enfatizou que esse plano não tem status legal, de modo que o seu conteúdo não seria juridicamente vinculante. Além do mais, tanto a Europa como os Estados Unidos teriam políticas semelhantes de desenvolvimento industrial, as quais também afetariam os negócios das empresas, como, por exemplo, por estímulos ao aumento ou reabertura da capacidade instalada das empresas siderúrgicas.

A Baosteel ainda objetou a alegação de que haveria influência do Partido Comunista da China nas decisões da empresa. De acordo com a manifestação apresentada, o CCP não seria uma autoridade governamental, já que, conquanto seja o partido governante na China, não seria o único partido político no país. Adicionalmente, a indústria brasileira não deveria presumir que a presença de organizações partidárias primárias em uma empresa representaria uma presença "significativa" do CCP e seria, por si só, suficiente para transformar a empresa em uma autoridade governamental.

Nos termos dos Atos Constitutivos do CCP, exigir-se-ia, em uma organização partidária primária na empresa, a manutenção de representantes importantes em nome do Partido Comunista. A despeito dessa regra, as obrigações da organização não conflitariam com o processo decisório da empresa. As atividades mais comuns desenvolvidas por essas organizações estariam relacionadas à prática de caridade, à proteção ambiental, a eventos culturais e a outras atividades ligadas às responsabilidades sociais corporativas.



Ainda sobre esse assunto, a Baosteel destacou que as organizações partidárias também estariam presentes em empresas com capital estrangeiro, as quais seriam consideradas instituições econômicas não públicas. O CCP não teria autoridade para interferir na operação de empresa privada, haja vista haver uma única ação direta que poderia tomar, qual seja, recusar a nomeação de um novo secretário da organização partidária da empresa. Assim, embora seja possível que essa organização faça sugestões relacionadas a determinadas leis ou a temas de interesse do Estado, essa não teria capacidade de obrigar a empresa a fazer nada.

Consoante Lei das Sociedades da China, os acionistas, diretores e gerentes da empresa seriam os únicos responsáveis pela operação interna da empresa. Ainda que um dirigente da empresa seja membro ou representante do CCP, essa circunstância não tornaria os negócios da empresa sujeitos a qualquer intervenção do governo chinês. Além disso, a citada Lei estipularia claramente que a empresa deveria operar de forma independente e proibiria explicitamente que funcionários do governo pudessem exercer uma função de forma concorrente em uma empresa.

O último ponto abordado pela Baosteel estava relacionado a restrições na exportação de insumos. Quanto a isso, a empresa esclareceu que essas restrições têm por finalidade a proteção de recursos naturais e a proteção ambiental, o que seria permitido pelo Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT). A empresa também alegou que a China não tem um complexo sistema de "tax rebate" nas exportações, já que aumentaria os custos de exportação do aço chinês e reduziria o volume exportado, o que seria favorável à estabilidade do mercado internacional desse produto.

4. DA ANÁLISE A RESPEITO DA PREVALÊNCIA DE CONDIÇÕES DE ECONOMIA DE MERCADO NO SETOR SIDERÚRGICO CHINÊS

Com vistas a organizar melhor o posicionamento, os temas mencionados acima foram divididos em cinco seções: Da situação do setor siderúrgico mundial e da participação das empresas chinesas (4.1.); Da estrutura de mercado e da participação e do controle estatais na China (4.2.); Das metas e diretrizes do

Governo e sua influência sobre empresas estatais e privadas (4.3.); e Das práticas distorcivas do mercado (4.4.). Ao final, serão apresentadas as conclusões a respeito do tema.

Frise-se que não é objeto do presente documento um entendimento amplo a respeito do status da China como uma economia predominantemente de mercado ou não, cuja competência é da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), nos termos do art. 4º do Decreto no 8.058, de 2013. Este documento embasa, portanto, a tomada de decisão específica sobre a apuração do valor normal a ser utilizado na determinação da probabilidade de continuação de dumping, estritamente no âmbito da revisão.

Para tanto, foram considerados os argumentos e elementos de prova juntados aos autos pelas partes interessadas e protocolados no Sistema DECOM Digital (SDD). Deste modo, reitera-se que o presente documento não deve ser interpretado de forma ampla, mas tão somente no escopo da revisão, pois é embasada no conjunto probatório presente nestes autos, ainda sujeito a contraditório e ampla defesa.

4.1. Da situação do setor siderúrgico mundial e da participação das empresas chinesas

Com base nas evidências trazidas aos autos, em particular os diversos estudos do Comitê do Aço da OCDE, foi possível apurar a situação da indústria siderúrgica mundial nos últimos anos, bem como avaliar como a indústria chinesa se insere neste contexto.

Segundo os dados da OCDE, a capacidade instalada mundial de aço bruto cresceu 112% de 2000 a 2017. Nesse mesmo período, a capacidade instalada de aço bruto da China aumentou 600%. Consequentemente, sua participação na capacidade instalada mundial subiu significativamente. Em 2000, sua participação era de 14%, enquanto que em 2017 ela chegou a 47%, tendo atingido seu ápice de 2013 a 2015, quando representou em torno de 49% da capacidade instalada mundial.

Assim, apesar da redução de 2 p.p. na sua participação entre 2015 e 2017, a China possui hoje praticamente a mesma capacidade instalada de produção de aço bruto que todos os demais países em conjunto. Esse crescimento de capacidade chinês ocorreu desde 2000, mas foi particularmente forte entre 2002 e 2013, quando a média de capacidade anual adicional ficou em torno de 82 Mt de aço bruto, com destaque para os dois últimos anos (2012 e 2013), que registraram o primeiro e o terceiro maiores acréscimos de capacidade do período (97Mt e 146 Mt, respectivamente). Somente em 2016 e 2017 foi possível observar queda na capacidade instalada chinesa. De toda a capacidade instalada adicionada entre 2000 e 2017, 75% ocorreu na China.

Esse crescimento, contudo, não foi acompanhado por aumento proporcional da demanda mundial por aço. Dados da World Steel Association (2018) mostram que, no mesmo período, a produção mundial cresceu 837 Mt, em comparação com o aumento de 1.195 Mt de capacidade instalada mundial. Consequentemente, a capacidade ociosa do setor siderúrgico mundial cresceu.

Pode-se observar, porém, dois momentos distintos no comportamento da capacidade ociosa entre 2000 e 2017. Até pelo menos 2007, um ano antes da crise financeira internacional, o aumento de capacidade instalada cresceu de maneira similar ao aumento da produção. Contudo, a partir de 2008, há um claro descolamento em direção a um excesso de capacidade na indústria. Em 2015, auge da participação chinesa na capacidade instalada mundial, registrou-se o maior volume absoluto da capacidade ociosa (714Mt) e o menor grau de utilização da capacidade (69%). Em 2017, a capacidade ociosa caiu para 562Mt, mas ainda assim 2,7 vezes maior do que em 2000 e 2,3 vezes maior do que em 2007.

Dessa forma, é possível argumentar que a China contribuiu significativamente para o excesso de capacidade de aço no mundo, especialmente a partir de 2008.

Destaque-se que a taxa de crescimento da capacidade instalada da China foi muito maior de 2008 a 2013, com tendência de alta, tendo se reduzido desde então. Isto não obstante, somente foi menor do que a taxa do resto do mundo nos últimos dois anos.

Em estudo de 2015, a OCDE concluiu que o desempenho financeiro da indústria siderúrgica global havia se deteriorado para níveis não vistos desde a crise do aço no final da década de 1990. Ademais, afirmou que havia uma relação estatisticamente significativa entre a capacidade excedente e a lucratividade e o endividamento da indústria.

Segundo a OCDE, o excesso de capacidade afeta a lucratividade por meio de vários canais:



"Dois canais principais são os custos e preços. Por exemplo, em períodos de baixa utilização de capacidade, as economias de escala não são totalmente exploradas e, assim, os custos são mais altos e os lucros mais baixos. Os preços também tendem a ser menores durante períodos de baixa capacidade utilização, impactando diretamente os lucros. No nível global, os efeitos do excesso de capacidade são transmitidos através do comércio; excesso de capacidade pode levar a surtos de exportação, levando a quedas de preços e perdas de quota para produtores domésticos concorrentes na importação (OCDE, 2015)."

Por meio de uma análise dos balanços de empresas siderúrgicas listadas, o estudo analisou indicadores como o fluxo de caixa das empresas, relação dívida/lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização e as oportunidades de investimento (price-to-book ratio), concluindo que as indústrias deste setor estariam precisando de fundos externos para cobrir os investimentos ou mesmo manter as atividades operacionais, que o endividamento está tão elevado que trazem questionamentos quanto à solvência delas, e que as oportunidades de investimentos são escassas, ou praticamente inexistentes.

A Aperam, por meio do estudo submetido aos autos, trouxe dados que indicam que a margem de lucro das indústrias siderúrgicas chinesas é, em média, mais baixa do que a de suas congêneres no resto do mundo. Ademais, esta margem de lucro teria se reduzido significativamente no período posterior a 2008, em linha com o aumento da capacidade ociosa observada no período. Segundo a McKinsey, estas margens não permitiriam a sobrevivência das empresas nem mesmo no curto prazo.

Situação parecida seria observada em termos de indicadores de endividamento. A relação dívida/capital própria se elevou, assim como a relação dívida/margem de lucro EBITDA. Quanto a esta última, estaria consistentemente maior do que 3, considerado o nível recomendado pela OCDE.

Por fim, a Aperam ainda aportou dados que indicam haver diferenças entre o comportamento do setor privado e do setor público na China. Por exemplo, 59,7% da redução da capacidade instalada observada em 2016 teria sido realizada por empresas privadas, enquanto que em 2017 esse número subiu para 80%, mesmo que, como se verá adiante, a participação do setor privado na indústria siderúrgica chinesa seja menor. Este dado indica que o excesso de capacidade instalada pode ser melhor explicado pela atuação de empresas estatais. A própria OCDE (2018) já apontava que, mundialmente, 55% das expansões de capacidade mundiais (planejadas e em andamento) se deviam a investimentos de empresas estatais (as quais, como se verá, são majoritariamente chinesas), e que, em 2015 e 2016, 74% da redução da capacidade mundial foi realizada por empresas privadas. A maior empresa siderúrgica privada da China, a Shagang, por exemplo, uma das quais foi objeto de análise detalhada pela Aperam, não estaria contribuindo com o excesso de capacidade, já que atuou no limite da sua capacidade instalada em 2017.

Mesmo no caso de estatais importantes que não apresentam capacidade excessiva, como a Baosteel, a qual, segundo o estudo da OCDE, foi a siderúrgica que mais contribuiu para a redução da capacidade em 2016, é difícil afirmar até que ponto prevalecem condições de economia mercado na lógica destes encerramentos. Como será visto, as estatais ligadas ao Governo central tendem a se alinhar mais automaticamente às diretrizes explícitas de Planos elaborados pelo Governo central, de forma que estes encerramentos podem ter um caráter meramente de medidas administrativas, sem preocupações com a eficiência alocativa, onde as empresas menos eficientes estariam sendo fechadas e as empresas mais eficientes realmente poderiam prosperar. A Baosteel, por exemplo, segundo as informações constantes nos autos, possuía grau de utilização de capacidade instalada de 93% em 2017. Já a Bengang Plates, uma empresa estatal subnacional, apresentou grau de utilização de aproximadamente 83% no mesmo período, mesmo sendo uma das maiores siderúrgicas do país.

Outro dado trazido pela Aperam que aponta para a mesma direção diz respeito às margens de lucro mais baixas das empresas estatais em relação às privadas. O estudo da OCDE (2018) já sugeria que as estatais são mais propensas a registrar períodos mais longos de resultados negativos em comparação com suas contrapartes privadas, e que estão significativamente e positivamente correlacionadas com a persistência em perdas financeiras (notavelmente para estatais menores). No que tange ao nível de governo, o estudo trazido aos autos pela Aperam evidenciou os casos da Bengang Plates, da Dongbei e da TPCO, todas empresas subnacionais relevantes, as quais apresentaram sérias dificuldades financeiras no período.



Dessa forma, foi possível concluir, com base nos dados acima apresentados, que a China contribuiu significativamente para o excesso de capacidade mundial do aço, que se tornou um problema particularmente grave após a crise de 2008. Ao mesmo tempo, e em linha com a hipótese de que o excesso de capacidade instalada prejudica a saúde financeira das empresas, foi possível determinar que as produtoras de aço na China possuem lucratividade menor e endividamento maior, em média, do que suas contrapartes no exterior. Por fim, foi possível determinar que empresas estatais possuem ociosidade maior e saúde financeira pior, em média, do que empresas privadas, e que há indícios de que o problema é mais grave no nível local do que no nível central.

Importa ressaltar que, sobre os fatos acima narrados, não houve qualquer contestação por parte da Baosteel em sua manifestação.

4.2. Da estrutura de mercado e da participação e do controle estatais na China

Inicialmente, é importante ressaltar que a propriedade estatal de empresas no setor siderúrgico não pode ser considerado, individualmente, como um fator determinante para se atingir uma conclusão a respeito da prevalência de condições de economia de mercado em determinado setor. Sabe-se, por exemplo, como demonstrado no Relatório "Empresas Estatais no Setor de Aço" da OCDE (2018), que havia participação estatal relevante no setor de aço mundial até pelos menos o final do século XX. Apenas a partir de meados da década de 1980, primeiramente com a Europa e depois nos países da antiga União Soviética e América Latina é que a propriedade estatal se reduziu significativamente. De acordo com o mesmo estudo, os governos teriam vários motivos para intervir no setor siderúrgico, que muitas vezes é considerado estratégico, uma vez que serviriam a propósitos de desenvolvimento industrial ou mesmo de defesa nacional.

Conforme estudo da OCDE (2018), a definição de empresas estatais (SOEs) é um desafio porque envolve determinar o grau de controle que o estado pode exercer sobre uma empresa. Segundo ele, a propriedade estatal pode não ser uma condição suficiente para determinar o controle estatal. Entender como as ações de propriedade se relacionam com direitos de voto ou decisão no conselho executivo de uma empresa ou em outros órgãos de governança é difícil, mas, na visão da OCDE, particularmente importante.



Ademais, mesmo na ausência de controle estatal, os regulamentos ou a presença nos órgãos de governança da empresa podem fornecer margem suficiente para o Estado influenciar o processo de tomada de decisão. A variedade de circunstâncias e a falta de transparência sobre como o controle e a influência do Estado podem ser exercidos torna a análise de políticas bastante complexa.

O estudo juntado aos autos pela Aperam também salientou este problema, e adicionou que há diferentes metodologias para se estimar a representatividade das SOEs no setor. Ainda, salientou que a atuação das estatais submetidas ao governo central, provincial ou municipal não podem ser vistas como um padrão monolítico, dados os conflitos de interesse entre os níveis de governo. Em outras palavras, as políticas públicas de estímulo às indústrias siderúrgicas chinesas diferem de acordo com o nível de governo, o que é um indicativo da existência de incentivos com efeitos contraditórios sobre o setor.

Os dados trazidos mostraram que as empresas estatais são particularmente importantes na China. Entre as principais indústrias siderúrgicas do país, todos os dados indicam que a maioria é estatal. Quanto ao universo das indústrias de aço, os números apontam para participação ainda relevante, mas decrescente. Estimativa de um estudo de 2010 colocou que a produção de aço de empresas estatais representava 63%. Outro, referente ao ano de 2017, dizia que em 2005 a participação era de 65% em 2005, mas declinado fortemente para 43,4% em 2017. A Comissão Europeia, em 2017, estimou em 49% essa participação. Assim, é possível afirmar, com base nos dados trazidos aos autos, que a participação de estatais na produção chinesa de aço é representativa, mas também que, ao mesmo tempo, a participação do setor privado tem aumentado e já representa parcela superior à das estatais.

Outro aspecto relevante presente no estudo da Aperam se refere à participação das empresas locais entre as empresas estatais. Segundo os dados apresentados, a maior parte da produção de aço na China é originária de empresas subnacionais. Este dado é consistente com a história da indústria chinesa de aço, que cresceu de modo extremamente fragmentado desde o final dos anos 1950. Esta informação é fundamental, uma vez que, como será visto, as diretrizes e metas são elaboradas pelo Governo central, de modo que o alinhamento dos demais níveis de Governo podem não ser automáticos.

Esse é o caso da Bengang Plates, empresa estatal ligada à Província de Liaoning. As evidências nos autos mostraram que o relacionamento entre a Bengang Plates e os Governos provincial e municipal é muito próximo, ficando claro que a empresa deve contribuir também para o desenvolvimento de outras empresas na região em troca de apoio governamental. É interessante notar que, mesmo tendo sido anunciada a fusão da Bengang Plates com uma empresa estatal do Governo central em 2005, e reforçada nominalmente no Plano PARIS em 2009, esta união não teria sido consolidada devido às "divergências de interesses" e ao desgaste político, depois de anos de negociação.

Além da propriedade direta de empresas, contudo, o controle do Governo pode ser exercido de facto por meio de uma série de meios. Nesse aspecto, os estudos de caso apresentados jogam luz à complexa relação entre o Estado, o Partido Comunista Chinês e empresas estatais e privadas. Empresas (inclusive privadas como a Shagang, a maior siderúrgica privada da China) possuem Comitês do Partido em suas estruturas e executivos de alto escalão que não são apenas filiados ao Partido, mas que apresentam currículo extenso com passagens em diversos postos do Estado e do Partido. Ademais, nos casos analisados em que empresas estatais enfrentaram dificuldades financeiras, caso das estatais locais Bengang Plates, Dongbei e TPCO, ficou clara a forte influência do Estado no destino das empresas.

Sobre a presença de Comitês do Partido, a Baosteel afirmou que não se deveria presumir que a presença de organizações partidárias primárias em uma empresa representaria uma presença "significativa" do PCC, e que obrigações das empresas com relação aos Comitês não conflitariam com o processo decisório da empresa. A este respeito, é necessário trazer mais alguns elementos.

Inicialmente, conforme art. 19 da Lei das Companhias da China, uma organização do Partido Comunista deve ser estabelecida em uma empresa para realizar atividades do Partido que estejam de acordo com a Constituição do Partido Comunista da China. Ademais, determina que a empresa deveria fornecer as condições necessárias para as atividades da organização. O art. 30 da Constituição do Partido Comunista da China, por sua vez, estabelece que uma organização primária do PCC deve ser formada em qualquer empresa [...] onde há três ou mais membros do Partido.

A Constituição do PCC ainda diferencia os papéis que o Partido Comunista deveria exercer em empresas estatais e privadas. Conforme art. 33, em empresas estatais, entre outras coisas, o Comitê deve desempenhar um papel de liderança, definir a direção certa, ter em mente o panorama geral, assegurar a implementação das políticas e princípios do Partido, discutir e decidir sobre questões importantes da sua empresa. Ademais, deve garantir e supervisionar a implementação dos princípios e políticas da Parte e do Estado dentro de sua própria empresa e apoiar o conselho de acionistas, conselho de administração, conselho de supervisores, e gerente (ou diretor de fábrica) no exercício de suas funções e poderes de acordo com a lei. Deve ainda exercer liderança sobre o trabalho dos Sindicatos.

No que se refere às empresas privadas, as entidades devem, entre outras coisas, implementar os princípios e políticas do Partido, orientar e supervisionar a observância das leis e regulamentos estatais, exercer liderança sobre sindicatos, promover unidade e coesão entre trabalhadores e funcionários e promover o desenvolvimento saudável de suas empresas.

Fica claro, em primeiro lugar, que o regulamento permite um grau de controle maior do Comitê do Partido sobre as empresas estatais. Regulamentos do Partido emitidos em junho de 2015 indicam que o Secretário do Comitê de uma estatal deve ser determinado conforme a estrutura de governança interna da empresa. Isto significa que, na prática, dificilmente será nomeado Secretário do Comitê uma pessoa que não seja o próprio Presidente ou algum Diretor da empresa. No caso da BaoWu Steel, por exemplo, este cargo compete ao Presidente do Conselho de Diretores Chen Derong, e o vice-Secretário é o Diretor Hu Wangming, enquanto que o Presidente da estatal Dai Zhihao é um membro permanente do Comitê.

Isto não obstante, as atribuições do Comitê no caso de empresas privadas, ainda que genéricas, permitem concluir que, mesmo nesses casos, o controle pode ser significativo. A forma como serão interpretadas competências como "implementar políticas do partido", "supervisionar a observância de leis" e "exercer a liderança sobre o Sindicato" e o grau efetivo de influência do Governo/Partido dependerão do caso concreto. Em matéria de 25 de julho de 2018, o South China Morning Post noticiou que 61% de 152 gestores de fundos estrangeiros entrevistados pela Asia Corporate Governance Association no terceiro trimestre de 2017 afirmaram não acreditar que o partido tivesse um papel "claro e responsável" nas empresas listadas em bolsa. Como será visto adiante, o grau de influência do Governo sobre empresas privadas no setor siderúrgico é significativo, ainda que menor do que no caso das estatais.



O controle de facto do Estado chinês sobre o setor privado no setor siderúrgico também pôde ser observado no campo das relações trabalhistas. Na Baosteel, além de seus dirigentes mais importantes serem filiados ao Partido e membros do Comitê do PCC na empresa, foi possível concluir que o Sindicato dos Trabalhadores está submetido à hierarquia da empresa (conforme confirmado em verificação in loco), ao Comitê do Partido (que tem entre suas atribuições a liderança dos Sindicatos) e à Federação Nacional dos Sindicatos (FNS), única autorizada pelo PCC, limitando a livre negociação entre a representação dos trabalhadores e a empresa. Arbitrariedades na relação trabalhista também foram observadas no caso da Bengang Plates.

Sobre este aspecto, a Baosteel salientou que haveria reconhecimento de outras autoridades em relação às livres negociações de salários na China. O Departamento de Comércio dos Estados Unidos (DOC) teria afirmado que os salários pareciam ser amplamente negociados na China em vista da variabilidade nos salários entre regiões, setores e empresas. De fato, o DOC identificou variação nos níveis salariais entre regiões geográficas, setores industriais e empresas na China. No entanto, registrou-se a existência de limitações à livre negociação entre empregados e empregadores. Além do fato de não existir direito à greve, que o estudo define como importante elemento de ação coletiva e capacidade de negociação, o governo chinês proíbe a formação de associações de classe e de sindicatos independentes. Há restrições na mobilidade de mão de obra, por meio de um sistema de registro laboral, que inibe a livre alocação de mão de obra e distorce o mercado de trabalho pelo lado da oferta. Ademais, os Sindicatos estariam sob o controle e a direção da FNS, um órgão governamental filiado ao Partido Comunista Chinês.

Diante do exposto, foi possível concluir que a presença do Estado chinês, seja ele central ou subnacional, é massiva no setor de aço. A participação das empresas formalmente estatais na produção chinesa é bastante significativa, e é maior nos níveis locais. Além do simples controle societário, contudo, há outros aspectos que tornam o controle do Estado e do PCC ainda mais profundo no âmbito das empresas, inclusive privadas, como a atuação dos Comitês do Partido dentro da estrutura das empresas e o fato de os Sindicatos dos trabalhadores estarem submetidos às empresas e ao Partido.

4.3. Das metas e diretrizes do Governo e sua influência sobre empresas estatais e privadas

Sobre os Planos Quinquenais e os deles decorrentes, a Baosteel argumentou que esses Planos não têm status legal, de modo que o seu conteúdo não seria juridicamente vinculante. Além do mais, tanto a Europa como os Estados Unidos teriam políticas semelhantes de desenvolvimento industrial, as quais também afetariam os negócios das empresas, como, por exemplo, teriam efeitos no aumento ou na reabertura da capacidade instalada das empresas siderúrgicas.

As informações trazidas aos autos não permitem concluir a respeito da validade jurídica dos Planos. Isto não obstante, o que realmente importa para fins desta análise é saber se, na prática, o Governo consegue, por meio dos Planos, intervir na economia de tal forma que condições de economia de mercado não prevaleçam.

Ademais, ainda que outros países elaborem políticas industriais em formatos semelhantes, são desconhecidas alegações de que nestes países não haja prevalência de condições de economia de mercado, independentemente do segmento produtivo. Por fim, como visto no primeiro item deste posicionamento, foi a China o país que decisivamente contribuiu para o excesso de capacidade instalada mundial, de modo que, sejam quais tenham sido as políticas implementadas em outros países, não há qualquer indício de que distorções significativas tenham origem nestes países.

A análise dos Planos em questão levou à conclusão de que o Governo central claramente procura estabelecer diretrizes a serem seguidas pelos agentes econômicos do segmento siderúrgico. O documento base que serve de orientação é o Plano Quinquenal, que estabelece as diretrizes e metas mais gerais para a economia. Há também os Planos específicos, derivados dos Planos Quinquenais, que detalham diretrizes e metas por setor produtivo. No âmbito das Províncias e Municípios, é esperado que estes níveis de Governo também elaborem os seus Planos, sempre de acordo com as diretrizes e metas estabelecidas pelo Governo central.

No caso de investigação de subsídios acionáveis nas exportações para o Brasil de produtos laminados planos a quente originárias da China, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, encerrado por meio da Resolução CAMEX no34, de 21 de maio de 2018, publicada em edição extra do



Diário Oficial da União da mesma data, os diversos planos governamentais conhecidos foram determinantes para identificação do caráter estratégico do setor siderúrgico chinês, o que se refletia na destinação de relevantes subsídios às empresas investigadas:

"208. Segundo informações apresentadas pelas peticionárias, a estratégia chinesa para promover o rápido crescimento da sua economia é definida em suas políticas industriais, tanto de nível nacional quanto de nível local. Nesse sentido, a indústria siderúrgica é reiteradamente identificada como fundamental para o desenvolvimento chinês e, conseqüentemente, possui prioridade no recebimento de subsídios governamentais. Os subsídios concedidos fazem parte da estratégia do governo de "direcionar capital estatal para indústrias relevantes para a segurança e economia nacional através da injeção discricionária e racional de capital", conforme os planos e políticas destacados abaixo:

a) planos quinquenais (Five-Year Plan), do oitavo ao décimo terceiro, cobrindo o período de 1991 a 2020;

b) políticas específicas para o setor siderúrgico - "Iron and Steel Development Policy", "Iron and Steel Industry Adjustment and Revitalization Plan" ("Steel Adjustment Plan"), de 2009, "Iron and Steel Industry 12th Five Year Plan", de 2011, "Iron and Steel Normative Conditions", de 2012, e "Guiding Opinions on Resolving the Problem of Severe Excess Capacity", de 2013;

c) políticas de apoio científico e tecnológico - "Guideline for the National Medium and Long Term Science and Technology Development Plan", "National Medium and Long Term Science and Technology Development Plan", "Decision on Implementing the Science and Technology Plan and Strengthening the Indigenous Innovation", todas de 2006; e

d) políticas de direcionamento de investimentos - "Decision of the State Council on Promulgating and Implementing the Temporary Provisions on Promoting Industrial Structure Adjustment", de 2005, e "Provisions on Guiding the Orientation of Foreign Investment", de 2002."

Naquele caso, restou evidente que os diversos planos existentes apontavam o setor siderúrgico como prioritário para recebimento de subsídios concedidos pelo governo chinês.

Apesar deste conjunto de documentos, a influência que o Governo Central efetivamente exerce sobre o setor siderúrgico parece depender de uma série de elementos, como o setor produtivo, se a empresa é de propriedade estatal ou privada, se a empresa é estatal central ou local e, até mesmo, de empresa para empresa.

Talvez o tema que mais ilumine esta discussão seja o problema da fragmentação da produção de aço na China. Trata-se de um diagnóstico constantemente apontado pelos Planos Quinquenais 11º, 12º e 13º, e nos Planos setoriais decorrentes, os quais cobrem o período de 2005 a 2020. Como consequência deste problema, o Governo central chinês procurou aumentar a concentração de mercado, estabelecendo metas de participação de mercado das maiores empresas e, até mesmo, determinando explicitamente as empresas que deveriam realizar fusões com este propósito.

Como se pôde observar a partir das metas estabelecidas em cada um dos Planos, estas não puderam ser cumpridas, especialmente na década atual. A meta de participação das dez maiores empresas estabelecida pelo PDISC (2005) previa aumento de participação de 34,7% para 50% em 2010, e quase foi atingida (48,6%). Contudo, de acordo com o 12º Plano Quinquenal, esta participação deveria chegar a 60% em 2015, mas o que se confirmou foi um decréscimo significativo, fazendo com que a participação de mercado das dez maiores fosse ainda menor do que aquela atingida em 2005 (34%). Este período, recorda-se, coincide com um aprofundamento da capacidade ociosa mundial e com o ápice da participação chinesa na capacidade instalada mundial. Adicionalmente, nota-se que um dos objetivos do 13º Plano Quinquenal é "promover a fusão, modernização e reestruturação de empresas com baixo desempenho", evidenciando o insucesso do Governo central em atingir os seus objetivos até então.

Os estudos de caso também mostram diferenças significativas a respeito do assunto. A Baosteel se tornou a maior siderúrgica da China após a concretização da fusão com outra empresa estatal ligada ao Governo central, a WISCO. Esta fusão era uma meta já prevista no PARIS em 2009 e, embora tenha levado alguns anos para efetivar-se, foi finalmente levada a cabo no final de 2016. A fusão da Bengang Plates, com a Anshan, por outro lado, não teve o mesmo final. A primeira, como visto, é uma estatal ligada ao Governo de Liaoning, com fortes vínculos com o desenvolvimento municipal e provincial, enquanto que a segunda é uma empresa estatal ligada ao Governo central. Apesar de também estar prevista no PARIS,



esta fusão não se concretizou por "divergências de interesse" e "desgaste político". A TPCO, estatal ligada ao Município-Província de Tianjin, uniu-se a três outras empresas do Município já em 2010, consoante diretriz prevista no PARIS. Contudo, a fusão seria desfeita em 2016 pelo Governo de Tianjin no âmbito de um conturbado processo de reestruturação da dívida do Grupo.

A influência do Governo central, assim, depende de uma série de fatores, mas a propriedade direta da empresa estatal parece uma das mais relevantes. Um exemplo disso é o problema do excesso de capacidade instalada, a qual assumiu maior importância com o PARIS em 2009, logo após a crise de 2008. Como já observado, apenas em 2016 e em 2017 houve redução líquida da capacidade instalada na China. Ademais, conforme Relatório intitulado "Desenvolvimentos Recentes na Capacidade de Produção de Aço" da OCDE (2018), foi a BaoWu Steel a empresa que mais contribuiu sozinha para a redução da capacidade instalada na China em 2016. Em 2017, como visto, o grau de ocupação da capacidade instalada da Baosteel atingiu em torno de 93%. Já a Bengang Plates, uma empresa estatal subnacional, apresentou grau de utilização de aproximadamente 83% no mesmo período.

No caso das empresas privadas, os dados comprovam que a influência do Governo (sem distinguir a jurisdição) é menor do que no caso das estatais, como era esperado. As empresas privadas contribuíram menos para o excesso de capacidade, e mais para a redução da capacidade, do que suas contrapartes estatais.

De acordo com o Relatório "Empresas Estatais no Setor de Aço" da OCDE (2018), pelo menos 32% da produção mundial foi gerada por empresas estatais em 2016, mas, como visto, 55% dos investimentos planejados ou em andamento para aumento da capacidade instalada eram de empresas estatais, das quais a maioria são chinesas. Ademais, conforme os dados trazidos aos autos, não foram as empresas estatais as que mais reduziram a capacidade na China em 2016 e 2017, mesmo que a Baowu Steel tenha sido a empresa que mais contribuiu isoladamente.

Recorda-se que, na China, as evidências apontam que as empresas privadas apresentam em média menor capacidade ociosa, lucratividade mais alta e endividamento mais baixo do que as empresas estatais.

Conforme explica o Relatório "Excesso de Capacidade na indústria global do Aço: Situação atual e caminhos a seguir" da OCDE de 2015:

"Quando a demanda e os preços do aço caem, firmas maximizadoras de lucro devem reduzir sua produção e deixar um determinado volume de capacidade ociosa. Lucros tendem a ser menores porque as empresas ainda precisam pagar pelos seus custos fixos. Contudo, se a situação persistir no tempo, empresa operando em condições normais de mercado tentariam minimizar seus custos fixos reduzindo capacidade, o que faz com que o excesso de capacidade seja um fenômeno de curto prazo.

Contudo,

capacidade excessiva persistente pode ser um indicativo de ações de governo que impedem ajustes que deveriam ocorrer em mercado competitivos. Devido à importância e natureza estratégica da indústria de aço para muitas economias nacionais, a tendência em cenários de crise é tentar preservar a capacidade da indústria com o objetivo de evitar o desemprego e outros problemas sociais que ocorreriam em caso de redução da capacidade. Outra razão seria a busca por autossuficiência na produção de aço, com o objetivo de reduzir a dependência do produto estrangeiro".

Como consequência disso, empresas estatais, e em particular aquelas ligadas aos Governos locais (já que os efeitos de eventuais reduções de capacidade são primeira e essencialmente sentidos localmente), tendem a apresentar perdas financeiras mais persistentes do que as empresas privadas.

De acordo com a Baosteel, a Lei de Falências de Empresas da China, implementada em 2007, abrangeria todas as entidades empresariais, incluindo empresas estatais, não estatais, nacionais, estrangeiras, além de empresas listadas ou não em bolsa. Essa lei estipularia os procedimentos de falência de empresas e protegeria os direitos e interesses legítimos dos credores e devedores, representando um marco no processo de reforma do sistema de economia de mercado chinês.

No entanto, os dados objetivos discutidos anteriormente, os quais não foram contestados pela produtora chinesa, levam à conclusão de que a aplicabilidade da Lei ainda tem sido incompleta. Além da persistência das perdas financeiras de estatais, nota-se que o próprio Governo central corroborou esse



entendimento ao ter como um dos objetivos do 13º Plano Quinquenal (2015-2020), elaborado muito tempo após a implementação da Lei, "decretar a falência e a liquidação de empresas não rentáveis". Por último, os casos da Dongbei e da TPCO evidenciaram que a "proteção aos direitos e interesses legítimos dos credores" ainda enfrenta limitações.

Dessa forma, os dados permitem inferir que as empresas privadas chinesas, em média, respondem a estímulos de mercado em maior medida do que suas contrapartes estatais. Mesmo assim, esta constatação não significa que, para as empresas privadas de aço na China, a influência do Estado chinês não seria significativa, a ponto de prevalecer condições de economia de mercado.

Em um ambiente em que as empresas estatais predominam e as políticas estatais distorcem o mercado de forma profunda, mesmo agentes privados que seguiriam uma *rationale* de mercado acabam tendo sua atuação afetada pela influência das políticas e a concorrência com empresas estatais. Dessa forma, como já reconhecido pela jurisprudência da OMC em matéria de subsídios (AB Report - US - Definitive Anti-Dumping and Countervailing Duties on Certain Products from China, WT/DS379/AB/R, paras. 446-447), a existência de distorções significativas decorrentes da presença predominante do governo no mercado poderá justificar a não utilização de preços privados daquele como benchmark apropriado para fins apuração do montante de subsídios:

"446. In sum, we are of the view that an investigating authority may reject in-country private prices if it reaches the conclusion that these are too distorted due to the predominant participation of the government as a supplier in the market, thus rendering the comparison required under Article 14(d) of the SCM Agreement circular. It is, therefore, price distortion that would allow an investigating authority to reject in-country private prices, not the fact that the government is the predominant supplier per se. There may be cases, however, where the government's role as a provider of goods is so predominant that price distortion is likely and other evidence carries only limited weight. We emphasize, however, that price distortion must be established on a case-by-case basis and that an investigating authority cannot, based simply on a finding that the government is the predominant supplier of the relevant goods, refuse to consider evidence relating to factors other than government market share.

447. In the light of the above, we do not consider that the Panel interpreted Article 14(d) of the SCM Agreement as permitting the rejection of in-country private prices as benchmarks through the application of a *per se* rule based on the role of the government as the predominant supplier of the goods. Rather, the Panel correctly interpreted Article 14(d) of the SCM Agreement as requiring that the issue of whether in-country private prices are distorted such that they cannot meaningfully be used as benchmarks is one that must be determined on a case-by-case basis, having considered evidence relating to other factors, even in situations where the government is the predominant supplier in the market."

Ademais, o próprio Protocolo de Acesso da China à OMC, no item (b) do Artigo 15, prevê que os termos e condições estabelecidos na China nem sempre podem ser utilizados como base para comparação adequada para apuração do montante de subsídios em termos do benefício auferido pelas empresas investigadas, o que também reflete a preocupação com as distorções provocadas pela presença do Estado na economia.

"b) Nos procedimentos regidos pelas disposições das partes II, III e V do Acordo SMC, quando se tratarem de subsídios descritos nos itens a), b), c) e d) do artigo 14 do referido Acordo, aplicar-se-ão as disposições pertinentes do mesmo; não obstante, se houver dificuldades especiais, o Membro da OMC importador poderá utilizar, para identificar e medir o benefício conferido pelo subsídio, metodologias que levem em conta a possibilidade de que os termos e condições prevalecentes na China nem sempre podem ser utilizados como bases de comparação adequadas. Para aplicar tais metodologias, sempre que factível, o Membro da OMC importador deverá proceder a ajustes desses termos e condições prevalecentes antes de considerar a utilização de termos e condições prevalecentes fora da China. (grifo nosso)"

A Baosteel argumentou que a Lei das Companhias da China resguardaria os direitos das empresas à autonomia em conduzir suas próprias operações, e que os acionistas, diretores e gerentes da empresa seriam os únicos responsáveis pela operação interna da empresa. Na sua visão, ainda que um dirigente da empresa seja membro ou representante do CCP, essa circunstância não tornaria os negócios



da empresa sujeitos a qualquer intervenção do governo chinês. Além disso, a citada Lei estipularia claramente que a empresa deveria operar de forma independente e proibiria explicitamente que funcionários do governo pudessem exercer uma função de forma concorrente em uma empresa.

Como foi explicado no item anterior, Comitês do PCC devem ser formados no âmbito das empresas, que devem fornecer as condições necessárias para as suas atividades. Suas competências permitem concluir que o Partido pode influenciar significativamente as decisões das empresas, preocupação que é compartilhada principalmente por investidores estrangeiros. Conforme já citada matéria do South China Morning Post, Comitês do Partido Comunista foram criados em 91% das empresas listadas na China e 68% das não listadas até o final de 2016.

No caso concreto, recorda-se que a maior empresa privada de aço da China, a Shagang, possui como dono um membro do Partido Comunista que já exerceu postos importantes no Estado chinês e no Partido Comunista. A empresa possui Comitês do Partido na sua estrutura e recebeu subsídios desde pelo menos 2010. Ademais, foi beneficiada por uma forte atuação do Governo da Província no processo de reestruturação da DongBei, uma empresa estatal estratégica que atua em um segmento de aço destinado à indústria naval, aeroespacial e militar. Trata-se de um caso peculiar, em que foi permitido a uma empresa privada ser a maior acionista de uma empresa estatal estratégica, ao mesmo tempo em que credores da empresa alegadamente tiveram os seus direitos desrespeitados. Convém lembrar que a Província de Jiangsu pretendia fundir mais de 50 companhias siderúrgicas em apenas oito empresas, sendo que a Shagang seria a única considerada "supergrande". Ainda, chama a atenção o ostensivo evento de divulgação do 19º Congresso do Partido ocorrido na empresa. Todos estes elementos levam à conclusão que a presença massiva do Estado no setor siderúrgico gera fortes incentivos para que as empresas privadas se alinhem aos objetivos do Partido, seja como pura sobrevivência, seja como uma forma de expansão corporativa.

Dessa forma, foi possível concluir que influência do Governo chinês como um todo sobre o setor siderúrgico é muito significativa. Contudo, contrariamente ao que a leitura e a sequência de elaboração dos Planos parecem indicar, não se pode afirmar simplesmente que o Governo central dita os rumos do setor a partir destes instrumentos. Na verdade, os fatos narrados no primeiro item deste posicionamento são melhor explicados pela atuação das empresas estatais subnacionais, cujos Governos possuem preocupações imediatas em termos de emprego e estabilidade social, especialmente no cenário pós crise. Estas empresas constituem a maior parte das estatais do país, tendem a apresentar menor escala e pior desempenho financeiro, mas não têm respondido significativamente às diretrizes do Governo referentes a fusões, falência e redução da capacidade. Quanto às empresas privadas, é possível afirmar que a influência é menor, mas ainda assim muito significativa, como mostrou o estudo de caso da Shagang, maior empresa privada de aço da China.



4.4. Das práticas distorcivas do mercado

Inicialmente, é importante notar que a concessão de subsídios per se não é o suficiente para caracterizar que não prevalecem, em determinado segmento produtivo, condições de economia de mercado. Com efeito, os Acordos da OMC estabelecem aqueles subsídios considerados proibidos e acionáveis para fins de aplicação de medidas compensatórias, sem qualquer consideração a respeito da prevalência ou não de condições de economia de mercado naquele setor. Desde 1995, vários países onde indiscutivelmente prevalecem condições de economia de mercado foram afetados por medidas compensatórias impostas por outros Membros da OMC, como União Europeia (e países individuais como França, Itália, Bélgica e Alemanha), Estados Unidos, Canadá, Coreia do Sul, Emirados Árabes e o próprio Brasil (OMC).

Contudo, a variedade e o nível de subsidização, em conjunto com outras formas de intervenção governamental, poderão resultar em tamanho grau de distorção dos incentivos que, no limite, acabam fazendo com que deixe de prevalecer condições de economia de mercado em determinado segmento.

De fato, todos os dados apontam para um alto nível de subsidização do setor siderúrgico chinês. Estudos mostraram que proporção significativa do lucro das empresas decorre de subsídios governamentais, e que as formas de concessão são as mais variadas possíveis. Adicionalmente, no período pós crise financeira a concessão de subsídios parece ter acelerado, o que pode ser atestado pelo número de casos de medidas compensatórias iniciados contra a China nos últimos anos. Com base em dado

extraído do Integrated Trade Intelligence Portal (I-TIP) da OMC, referente aos códigos SH 72 e 73, foram iniciadas 71 investigações de subsídios sobre as importações chinesas de aço até 2018 e todas elas foram iniciadas depois de 2007.

Ademais, os estudos de caso apresentados pela Aperam, os quais continham empresas estatais e privadas, nacionais e subnacionais, atestaram a existência das mais variadas formas de subsídios, concedidos por mais de um nível de governo.

A este respeito, vale recordar que o Brasil já conduziu uma investigação de subsídios sobre produto siderúrgico originário da China. Tratou-se do Processo MDIC/SECEX 52272.002281/2016-12, referente à investigação de subsídio acionável nas exportações para o Brasil de produtos laminados planos, de aço ligado ou não ligado, de largura igual ou superior a 600 mm, laminados a quente, em chapas (não enrolados) de espessura inferior a 4,75 mm, ou em bobinas (em rolos) de qualquer espessura, originários da República Popular da China, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática (processo). O período de análise do subsídio foi 2015, que, como visto, foi o auge da participação chinesa na produção mundial de aço.

Naquela oportunidade, concluiu-se que, dos 25 programas de subsídios acionáveis identificados no início da investigação, 11 geraram benefícios às empresas investigadas cooperantes. Foram eles: (1) Empréstimos preferenciais; (2) Do seguro e da garantia ao crédito de produtos exportados; (3) Injeções de capital; (4) Subsídios previstos na "Law of The People's Republic of China on Enterprise Income Tax"; (5) Deduções do Imposto Sobre o Valor Agregado (VAT); (6) Isenção de Imposto de Importação e Imposto sobre o Valor Agregado (VAT); (7) Fornecimento pelo Governo Chinês de Bens e Serviços a Preços Reduzidos (Terrenos, Recursos Minerais, Energia elétrica); (8) Fundo para projetos Tecnológicos; (9) Fundo para redução da Emissão de Gases e conservação de energia; (10) Fundos para Desenvolvimento do Comércio Exterior; e (11) Fundo para Controle da Produtividade.

Duas empresas chinesas responderam ao questionário do produtor/exportador, a Bengang Plates e a Baosteel, ambas objeto de análise do estudo trazido aos autos pela Aperam. Foram apurados um montante de subsídios total de US\$ 250,42/t para a Bengang Plates e de US\$ 221,94/t para a Baosteel, o que representou na época 57,38% e 37,85% do preço FOB/t exportado para o Brasil. Para as demais empresas não cooperantes, calculou-se montante de subsídio equivalente a US\$ 450,67/t.



Tais dados e informações evidenciam a grande variedade e o elevado nível de subsidização do setor de aço chinês, gerando distorções de tal magnitude que acabam por contribuir para que não prevaleçam condições de economia de mercado nesse segmento produtivo. Em especial, verificou-se naquela ocasião que dois programas de subsídio conferiam elevado benefício às empresas investigadas: Empréstimos preferenciais e Fornecimento pelo Governo Chinês de Bens e Serviços a Preços Reduzidos (Terrenos, mais especificamente).

Especificamente sobre a utilização de terrenos, no âmbito da investigação de subsídios, restou demonstrado como estão estabelecidos os direitos de uso e a propriedade estatal, conforme excertos do Parecer já referido:

"A terra na China é de propriedade do Estado, de acordo com o disposto no art. 10 da Constituição Chinesa. Nos termos do referido dispositivo, e de modo geral, os terrenos localizados em áreas urbanas são de propriedade do governo central e os terrenos localizados em áreas rurais ou suburbanas são de propriedade dos governos provinciais ou das "coletividades locais". Ademais, em investigação conduzida pelo "Department of Commerce", dos Estados Unidos da América, em investigação de subsídios concedidos pelo governo chinês, o DOC se manifestou da seguinte forma:

"As an initial matter, we note that private land ownership is prohibited in the PRC and that all land is owned by some level of government, the distinction being between land owned by the local government or 'collective' at the township or village level and land owned by the national government (also referred to as state-owned or 'owned by the whole people').

Conforme relatório "Asia News", de janeiro de 2015, a empresa de consultoria alemã Beiten Burkhardt explica brevemente as formas de concessão dos direitos de uso da terra pelo governo chinês para projetos industriais:

"In order to use Chinese land for construction projects, one must obtain land use rights classified as either "granted" or "allocated". Allocated land use rights are only provided for special purposes, including military use and key projects in the areas of energy, communications and water use. Granted land use rights are issued for a certain period of time against payment of a fee, and the terms are documented contractually. The contract terms and related title documents also stipulate the designated land use, for example, residential or industrial. The grant term of the land use rights depends on the designated purpose of the use of the land".

Assim, as políticas industriais chinesas determinam que os governos central e locais devem alocar, de modo preferencial, terrenos para o desenvolvimento de indústrias prioritárias, entre elas a indústria siderúrgica. Além disso, a Decisão no40, do Conselho de Estado Chinês, determina que os governos de todas as províncias, regiões autônomas e municipalidades devem formular políticas sobre o uso da terra para implementar as políticas industriais chinesas, que designam a indústria siderúrgica como uma indústria prioritária. Como exemplos de política implementada de acordo com tal orientação, tem-se o "Iron and Steel Industry Adjustment and Revitalization Plan Outline ", da província de Jiangsu, que determina que as agências governamentais devem dar prioridade para o uso da terra para projetos da indústria siderúrgica, e o "Iron and Steel Industry Adjustment and Revitalization Plan", da província de Guangdong, o qual determina que o governo provincial incentive grandes plantas siderúrgicas a se estabelecerem em áreas específicas."

Naquela ocasião, a despeito das alegações apresentadas pelo Grupo Baosteel de que os seus terrenos teriam sido adquiridos em condição de mercado, logrou-se encontrar documentos oficiais que indicavam a obtenção de uso de terrenos sem contrapartida financeira por parte da empresa. Ademais, em processo de verificação in loco, a condição gratuita da utilização de terrenos foi confirmada:

"O Grupo Baosteel em sua resposta ao questionário informou que seus terrenos teriam sido adquiridos em condição de mercado, e que nenhuma de suas compras seria um subsídio. Salienta-se que nenhuma das empresas trouxe elemento apto a corroborar tal informação e sequer respondeu ao questionário ou trouxe informações sobre as terras nas quais estão instaladas suas unidades.

O Departamento logrou encontrar, em sentido diverso ao alegado pelo grupo Baosteel, documento oficial da Baosteel na ocasião de lançamento de seus títulos (bonds), datado de 22 de fevereiro de 2012, em que esta afirma, na seção de fatores de risco, que:

"Certain land parcels occupied by the Group are state-owned allocated land, granted land without payment of land premium or collectively-owned land. Moreover, the Group has not yet obtained ownership certificates for some of its individual buildings. As a result, the use of these properties by the Group may be terminated". (grifo nosso)

[...]

Nas verificações in loco, ambos grupos confirmaram que o terreno original de instalação das respectivas plantas foi obtido a título gratuito do governo, o que vai ao encontro das conclusões do Departamento. Foi explicado que, por ser de interesse estratégico do governo a instalação das siderúrgicas, não houve nenhum pagamento pelos terrenos. Salienta-se que esses terrenos originais até hoje constituem a quase totalidade das terras detidas pelos grupos, sendo as aquisições posteriores pouco significativas ante ao total."

Nesse sentido, foram apurados montantes de subsídios da ordem de US\$ 67,73 por tonelada para o Grupo Bengang e US\$ 39,63 por tonelada de laminado a quente para o Grupo Baosteel, com base nos fatos disponíveis constantes dos autos do processo.

No presente processo de revisão, buscou-se obter documentos referentes à escrituração de terrenos. A empresa esclareceu que não teria tempo hábil suficiente durante a verificação in loco para que o Departamento responsável obtivesse esse tipo de documento. Informou, desse modo, que essas informações seriam prestadas posteriormente no decorrer do processo de revisão.

No caso do programa de empréstimos preferenciais investigado no âmbito do caso de laminados a quente, também foi possível encontrar elementos concretos acerca dos subsídios que beneficiam o setor siderúrgico:



"Nesse sentido, além de controlar os principais bancos do mercado chinês, o Governo da China também influencia as decisões dos agentes bancários por meio da lei "Law of the People's Republic of China on Commercial Banks", que dispõe em seu artigo 34 sobre a obrigatoriedade de os bancos atuarem em conformidade com a orientação da política industrial do Estado, conforme transcrito abaixo:

Article 34 Commercial banks shall conduct their business of lending in accordance with the needs of the national economic and social development and under the guidance of the industrial policies of the State. (grifo nosso)

Insta salientar que tal artigo não faz distinção entre bancos comerciais estatais e bancos comerciais ditos privados, o que só reforça a constatação de que o sistema bancário chinês, como um todo, se sujeita às diretrizes do Estado.

[...]

Ainda quanto à intervenção no sistema bancário, o documento "IMF Working Paper - Financial Distortions in China: A General Equilibrium Approach", de 2015, aponta como as principais distorções existentes do sistema financeiro chinês, que potencializaram o crescimento do país, o controle das taxas de juros pelo Banco Central Chinês, além da "garantia implícita" de que o governo jamais deixaria que uma empresa estatal não pagasse seus empréstimos:

While a succession of market-oriented reforms has transformed China into the second largest economy in the world, financial sector reforms have been lagging behind. Interest rates used to be heavily controlled and had been liberalized only gradually. Even more entrenched is the system of implicit state guarantees covering financial institutions and corporates (particularly state-owned), giving an easier access to credit to entities perceived to be backed by the government. Why have these distortions survived for that long, even as the rest of the economy has been undergoing a transition to a market-oriented system? They have been an integral part of the China's growth story. Low, administratively-controlled interest rates have worked in tandem with distortions artificially boosting saving rates. Both reduced the cost of capital to support what has long been the highest investment rate in the world. Widespread implicit state guarantees further supported credit flow and investment, particularly when export collapsed after the Global Financial Crisis. This mechanism supercharged China's growth liftoff.



Este documento aponta ainda que as garantias implícitas dadas pelo Governo da China e o acesso privilegiado ao crédito beneficiaram principalmente, mas não exclusivamente, as empresas estatais.

Implicit guarantees distort lending decision. With the guarantees, there is incentive for creditors to lend more (and more cheaply) to those perceived to be guaranteed, regardless of the viability or project. Indeed, there is evidence that SOEs have enjoyed better access to finance than their private counterpart.

Diante do exposto, tem-se que o sistema financeiro chinês não é regido pelas regras de mercado, mas sim pelo Governo daquele país, tanto através da sua regulação quanto através da participação governamental nas instituições financeiras chinesas.

Nesse sentido, há elementos que indicam claramente que a indústria siderúrgica chinesa foi beneficiada com empréstimos preferenciais concedidos pelos bancos chineses para implementação dos objetivos estabelecidos nas políticas industriais do país, conforme descrito no item 4.1 deste Parecer.

[...]

Como já dito, o documento "Guiding Opinions on Resolving the Problem of Severe Excess Capacity" apresenta como uma das estratégias indicadas para a solução do problema de excesso de capacidade produtiva a concessão de empréstimos para aumentar o nível tecnológico das empresas. Elementos dos autos apontam ainda que o governo chinês emitiu listas de empresas, contendo diversos produtores de aço, para as quais seriam concedidos empréstimos preferenciais com o objetivo de levá-las a adquirir novos equipamentos para melhorar a qualidade dos seus produtos e reduzir o consumo de energia. "

Nesse sentido, foram apurados montantes de subsídios da ordem de US\$ 116,53 por tonelada para o Grupo Bengang e US\$ 89,83 por tonelada de laminado a quente para o Grupo Baosteel, com base nos fatos disponíveis constantes dos autos do processo.

Sobre restrições a investimentos estrangeiros no aço, trata-se de mais um elemento que, individualmente, não é capaz de levar a uma conclusão definitiva de que não prevalecem condições de economia de mercado em determinado setor. Como mencionado anteriormente, havia participação estatal relevante no mundo até o final do século passado, e a intervenção do Governo muitas vezes é justificável em virtude do caráter estratégico do setor para o desenvolvimento econômico e para a defesa nacional dos países.

Apesar disso, em um contexto de massiva presença estatal como o descrito na presente análise, seja por meio da propriedade direta de produtoras de aço ou de suas controladoras, seja por meio de outros instrumentos como a presença formal do Partido Comunista na estrutura da empresa, esta questão passa a ser relevante porque pode contribuir para não prevaleçam condições de economia de mercado neste segmento produtivo.

Como exemplo, apesar do PCC encorajar que organizações partidárias sejam formadas em todas as empresas, aquelas em que predomina o capital estrangeiro naturalmente tendem a ser mais resistentes. Matéria de periódico chinês trazida aos autos pela Baosteel mostra que a cidade de Suzhou possuía 6.545 empresas de capital estrangeiro e apenas 1.049 Comitês do Partido. Em outra matéria, em Pequim, de quase 10 mil empresas estrangeiras atendidas pela Foreign Enterprise Human Resources (FESCO), uma empresa que presta serviços de recursos humanos, apenas 105 possuíam Comitês.

Como a participação de Comitês é menor em empresas de capital estrangeiro, a liberalização total de investimentos estrangeiros tenderia a reduzir o grau de influência do Estado sobre o setor.

Em novembro de 2017, a Câmara Europeia de Comércio expressou preocupação com o relato de empresas europeias participantes de joint-ventures (JV) com estatais chinesas de que estas estariam solicitando que Comitês do Partido fossem formalizados na estrutura de governança da JV e que os estatutos da JV deveriam ser revisados para dar ao Partido maior papel na governança e na tomada de decisão em todos os assuntos significativos da JV.

As informações analisadas mostram que a China implementou recentemente maior liberalização de investimentos no setor siderúrgico, mas ainda permanecem restrições quantitativas e de localização.



Em resumo, foi possível concluir que o Estado chinês, em todos os níveis de Governo, concede subsídios em grande montante e de formas variadas. Ademais, ainda existem restrições importantes ao investimento estrangeiro voltado ao setor. Estes instrumentos se juntam à ampla atuação do Estado já relatada, seja diretamente por meio das estatais, seja indiretamente por meio, por exemplo, dos Comitês do Partido Comunista, para compor um quadro final de distorção significativa das condições de economia de mercado no setor siderúrgico chinês.

4.5. Da Conclusão Sobre A Prevalência De Condições De Economia De Mercado No Segmento Produtivo Siderúrgico Chinês e da Metodologia de Apuração do Valor Normal

A conclusão deste documento parte dos seguintes fatos, os quais foram considerados comprovados por meio das evidências trazidas aos autos e analisadas anteriormente: i) houve contribuição decisiva da China para o excesso de capacidade de aço no mundo, especialmente após a crise de 2008 (item 4.1); ii) empresas chinesas possuem em média lucratividade mais baixa e endividamento maior do que suas congêneres no exterior, e no caso das empresas estatais estes indicadores são ainda piores (item 4.1); e iii) a presença e o nível de intervenção governamental, direto ou indireto, é alto, em todos os níveis de governo, e é significativo inclusive sobre as empresas privadas (itens 4.2, 4.3 e 4.4).

Foi no período pós-crise de 2008 que o problema do excesso de capacidade ociosa mundial, da baixa lucratividade e do alto endividamento das empresas se tornou mais evidente. Com a retração da demanda mundial por aço, esperava-se que o excesso de capacidade instalada fosse de curto prazo, já que a redução dos preços e o aumento dos custos decorrentes das deseconomias de escala gerariam os incentivos de mercado que levariam as empresas a se reestruturarem.

Contudo, liderada pelos investimentos chineses, a capacidade instalada mundial cresceu fortemente, levando o setor de aço mundial a uma crise financeira por meio do comércio internacional. A gravidade e a persistência desta situação são evidências importantes de que não estão prevalecendo condições de economia de mercado no setor de aço chinês.

A simples presença significativa de empresas estatais no setor, contudo, não seria por si só suficiente para se alcançar uma conclusão neste sentido. Foi apenas por meio de uma análise detalhada do funcionamento do Estado chinês, especialmente da relação entre os diversos níveis de Governo, e da sua influência sobre os produtores domésticos públicos e privados, que foi possível entender de que forma os problemas refletidos no excesso de capacidade instalada decorrem da não prevalência de condições de economia de mercado no setor do aço.

Inicialmente, foi possível observar que o Governo central procurou mitigar o problema de sobre capacidade produtiva especialmente após a crise de 2008, o que pode ser constatado nas metas e diretrizes dos seus Planos gerais e específicos e na atuação de estatais diretamente subordinadas a ele, como a Baosteel. Contudo, apesar do esforço do Governo central chinês, o que se viu foi um aumento significativo da capacidade ociosa até 2015, e que continua alta apesar da diminuição recente.

O que os dados apontam, na verdade, é que a alta fragmentação da produção de aço na China e a preponderância de estatais subordinadas a níveis de Governo subnacionais explicam em boa parte a dificuldade do Governo central em corrigir o excesso de capacidade instalada. Dados do setor e específicos das empresas mostram que a influência do Governo central é menor sobre estatais de outros níveis de Governo, os quais possuem preocupações imediatas em termos de emprego e estabilidade social, especialmente em um cenário pós crise, e que não necessariamente estão alinhadas aos objetivos do Governo central, muito menos aos incentivos de mercado. Neste cenário, a atuação destes entes subnacionais contribuiu significativamente para viabilizar novos investimentos e a sustentação de prejuízos e dívidas crescentes, descoladas das condições de economia de mercado.

A influência do Governo sobre as empresas privadas parece mais reduzida, tendo em vista os dados de ociosidade, lucratividade e de endividamento destas empresas em comparação com suas contrapartes estatais. Contudo, como visto no caso da maior empresa privada de aço do país, não se pode afirmar que seja pouco significativa. A presença massiva do Estado no setor, no âmbito nacional ou subnacional, por meio de influência direta (propriedade direta pouco abaixo de 50% da produção nacional) ou indireta (por meio de Comitês do PCC, subsídios e outras práticas), atrai o setor privado para a órbita do Estado por motivos de sobrevivência ou, até mesmo, porque o alinhamento gera maiores oportunidades de crescimento, agravando as distorções no setor.



Mais recentemente, o 13º Plano Quinquenal (2015-2020) adotou um tom mais rigoroso nas suas diretrizes voltadas à diminuição das distorções observadas, inclusive proibindo governos locais e agências de aprovarem novos projetos e adições de capacidade instalada. Como visto, em 2016 e 2017 houve, efetivamente, uma redução da capacidade instalada líquida no país. Isto não obstante, além do nível de ociosidade ainda ser muito elevado, a maior parte das reduções de capacidade foi realizada por empresas privadas e, no setor público, lideradas por empresas de grande porte mais próximas do Governo central. Estas últimas, por seu turno, obedecem majoritariamente a metas pré-definidas em nível administrativo, que não necessariamente refletem uma alocação de recursos em que prevaleçam condições de economia de mercado. Por fim, não foram estes tipos de empresas que contribuíram mais decisivamente para as distorções evidenciadas, possuindo, em média, menor nível de ociosidade e melhor saúde financeira.

Assim, diante do exposto, em conformidade com a normativa brasileira de defesa comercial e com lastro na legislação multilateral, em especial o disposto no Artigo 15(a) do Protocolo de Acesso da China à OMC, conclui-se que no segmento produtivo do produto similar objeto da presente revisão não prevalecem condições de economia de mercado. Dessa forma, será utilizado, para fins de apuração do valor normal da revisão com vistas à determinação de probabilidade de continuação da prática de dumping, metodologia alternativa que não se baseie em uma comparação estrita com os preços ou os custos domésticos chineses.

Nesse sentido, com base no inciso IV do art. 15 do Decreto no 8.058, de 2013, o valor normal será apurado com base em elementos de provas apresentados nos autos até o final da fase probatória deste processo, encerrado em 15 de abril de 2019.

ANEXO III

1. RELATÓRIO

O presente documento apresenta as conclusões advindas do processo de avaliação de interesse público referente (i) à investigação original de direito antidumping definitivo sobre as importações de aço GNO originárias da Alemanha e (ii) à revisão de final de período da investigação de direito antidumping sobre as importações de aço GNO originárias da China, Coreia do Sul e Taipé Chinês.

Importante mencionar que os Decretos nº 9.679, de 2 de janeiro de 2019, e nº 9.745/2019, de 8 de abril de 2019, alteraram a estrutura regimental do Ministério da Economia, atribuindo competência à SDCOM para exercer as atividades de Secretaria do Grupo de Interesse Público ("GTIP"), até então exercidas pela Secretaria de Assuntos Internacionais do Ministério da Fazenda ("SAIN"). Mais especificamente, o art. 96, XVIII, do Decreto nº 9.745/2019 prevê, como competência da SDCOM, propor a suspensão ou alteração de aplicação de medidas antidumping ou compensatórias em razão de interesse público.

1.1. Instauração da avaliação de interesse público

Em 14/03/2019, a WEG Equipamentos Elétricos S.A. ("WEG") e a Embraco Indústria de Compressores e Soluções em Refrigeração Ltda. ("Embraco") protocolaram pedido conjunto de instauração de avaliação de interesse público com vistas (i) à suspensão da aplicação de direito antidumping atualmente em vigor face às importações de aço GNO originárias da China, Coreia do Sul e Taipé Chinês e (ii) à não aplicação de medida antidumping sobre as importações de aço GNO oriundas da Alemanha.

Em 18/04/2019, foi publicada no Diário Oficial da União ("D.O.U.") a Circular nº 23, de 15/04/2019, que, com base no Parecer nº 4/2019/CGIP/SDCOM/SECEX\SECINT-ME, decidiu pela abertura de processo de avaliação de interesse público, com base nos seguintes argumentos:

a) Aço GNO é insumo para produção de equipamentos elétricos, tais como motores elétricos, geradores elétricos, reatores para sistemas de iluminação, motores para compressores herméticos de geladeiras, freezers e ar-condicionado, estabilizadores de energia, no-breaks, medidores de energia elétrica e outros.

b) Aço GNO é essencial na fabricação de tais equipamentos elétricos.

c) A alíquota tarifária brasileira do produto é de 14%, mais alta que 93% dos países que reportaram suas alíquotas à OMC, cuja média gira em torno de 4,8%.

d) Dentre os países aos quais foram concedidas preferências tarifárias, não há indícios de origens exportadoras relevantes ao mercado brasileiro.

e) O mercado é altamente concentrado, sendo a Aperam Inox América do Sul S.A. ("Aperam") a única produtora nacional de aço GNO.

f) O produto já foi objeto de análise de interesse público, contando com duas decisões positivas. A primeira (em vigor até 15/08/2015) reduziu a zero o direito antidumping aplicado às importações da China, Coreia e Taipé Chinês, até o limite de 45 mil toneladas. A segunda, por sua vez, reduziu o direito antidumping que variavam entre 11,50 % a 60,90%, para 7,81% a 14,22%.

1.2. Investigações antidumping e avaliações de interesse público

Em 30/11/2011, a Aperam protocolou pedido de início de investigação de dumping e de dano à indústria doméstica decorrente das exportações para o Brasil de aço GNO, vindas da China, Coreia do Sul e Taipé Chinês.

Tendo sido apresentados elementos suficientes de prova da prática de dumping, a Secretaria de Comércio Exterior ("SECEX"), por meio da Circular nº 18/2012, iniciou a investigação e, por intermédio da Resolução CAMEX nº 49/2013, determinação a aplicação de direitos antidumping às importações de aço GNO originárias da China, da Coreia do Sul e de Taipé Chinês, conforme o quadro abaixo:

Origem	Produtor/Exportador	Direito Antidumping Definitivo	
		US\$/t	Ad. Valorem (%)
China	Baoshan Iron & Steel Co. Ltd. China Steel Corporation Foshan SMC Long & Wide Steel Co., Ltd.	175,94	15,97



	Hon Win Steel Manufacturing Co., Ltd. Jiangsu Huaxi Group Corporation Jiangyin Huaxin Electrical Equipment Co.Ltd.	251,63	22,84
	Jiangyin Suokang Electricity Co., Ltd. Jiangyin Tenghua Import and Export Co., Ltd. Maanshan Iron & Steel Company Limited Posco (Guangdong) Steel Co., Ltd.	432,95	39,30
	Shougang Group SK Networks (Shanghai) Co., Ltd. Demais empresas		
Coreia do Sul	Posco - Pohang Iron and Steel Company Kiswire Ltd Demais empresas	132,50 132,50 231,40	11,50 11,50 20,10
Taiapé Chinês	China Steel Corporation - CSC Demais empresas	198,34 567,16	21,30 60,90

Em 26/11/2013, a Resolução CAMEX nº 100, a pedido conjunto da Whirlpool S.A. (controladora da Embraco) e da WEG, instaurou avaliação de interesse público para suspender o direito antidumping definitivo exposto na tabela acima. Concluído o processo de avaliação de interesse público, publicou-se a Resolução CAMEX nº 74/2014, determinando que, até 15/08/2015, o direito antidumping aplicado às importações originárias da China, Coreia do Sul e Taiapé Chinês fosse reduzido a zero até o limite de 45 mil toneladas importadas.

A Nota Técnica nº 06120/2014/DF-COGCI/SEAE/MF, que fundamentou a referida Resolução, observou que:

"a) A Aperam responde pela totalidade da produção nacional de aço GNO. Nos últimos três anos (2011-2013), a capacidade instalada efetiva da Aperam de aços GNO permaneceu constante em [CONFIDENCIAL]toneladas/ano, a produção caiu 18% (passando de [CONFIDENCIAL]toneladas), assim como as vendas internas (passando de [CONFIDENCIAL] toneladas). No mesmo período, as importações cresceram 27% (passando de [CONFIDENCIAL]toneladas) e o consumo nacional aparente diminuiu 5% (passando de [CONFIDENCIAL]toneladas). A capacidade instalada efetiva para produção de aço GNO da Aperam é inversamente proporcional à produção de aços inoxidáveis, produto este que é seu o carro chefe, sendo responsável por [CONFIDENCIAL]do volume de aço produzido pela empresa em 2012 e [CONFIDENCIAL]do faturamento total. O aço GNO representou [CONFIDENCIAL]do volume total de aços planos produzidos e [CONFIDENCIAL]do faturamento total da divisão indústria da Aperam no mesmo ano.

b) O aço GNO é um tipo de aço com larga aplicação em equipamentos elétricos, tais como motores e geradores elétricos, compressores herméticos, hidrogeradores, etc., de modo que a demanda brasileira do referido aço depende da demanda pelos produtos fabricados pela indústria a jusante na cadeia produtiva do aço GNO. Estima-se que, em 2013, [CONFIDENCIAL]do aço GNO foi destinado à fabricação de motores e geradores elétricos e [CONFIDENCIAL]à fabricação de compressores herméticos, principais produtos fabricados pela WEG e Embraco, respectivamente.

c) O aço GNO constitui uma parte muito variável do custo total dos produtos nos quais ele é incorporado. Estima-se que ele represente de [CONFIDENCIAL]dos custos de um hidrogerador, de [CONFIDENCIAL] dos custos de um compressor hermético, de [CONFIDENCIAL] dos custos de um motor elétrico e de [CONFIDENCIAL] dos custos de um reator eletromagnético. Para as distribuidoras e centros de serviços, o aço GNO é a única matéria prima utilizada para a fabricação das lâminas e representa de [CONFIDENCIAL] do seu custo total de produção.

c) A participação de mercado da Aperam foi de [CONFIDENCIAL]em 2013. Das 80 mil toneladas de aço GNO importadas neste ano, 96% foram provenientes das origens afetadas pela medida antidumping. É relevante observar que, em 2013, [CONFIDENCIAL]do volume importado de aço GNO foi beneficiado pelo regime de drawback, demonstrando que o comportamento das importações está intimamente vinculado à atividade exportadora. Ademais, as importações são concentradas em três empresas, dado que as requerentes, juntamente com a Tecumseh, nos últimos dois anos (2012-2013), foram responsáveis por mais de [CONFIDENCIAL]da quantidade total importada de aço GNO. A maioria das vendas da Aperam no mercado interno é realizada [CONFIDENCIAL]) As requerentes, Embraco e WEG, são



as maiores usuárias do produto, consumindo o equivalente a [CONFIDENCIAL]do consumo nacional aparente nos últimos quatro anos. Ademais, o consumo anual das requerentes, no mesmo período, foi sempre superior à produção da Aperam. A totalidade das importações das requerentes no período de 2011 a 2013 foi realizada sob o regime de drawback. Além disso, as empresas não utilizam o referido regime especial para aquisição de aço GNO no mercado interno.

e) As origens afetadas pelo direito antidumping (China, Coreia do Sul e Taipé) respondem por aproximadamente 70% da produção mundial de aços elétricos (GO e GNO). Além deles, há produção de aços elétricos na Europa, Japão e Estados Unidos. Contudo, as requerentes afirmam não ser razoável adquirir o aço GNO desses países, seja em razão de preços superiores ou do não cumprimento de requisitos técnicos mínimos exigidos pelas requerentes.

f) Não há substitutos perfeitos para o aço GNO em suas aplicações. O insumo é insubstituível por razões puramente técnicas. A razão de não existência de substitutos recai no fato de o referido aço apresentar propriedades magnéticas únicas, principalmente no que tange à perda e à permeabilidade magnética.

g) A não existência de substitutos e a impossibilidade de aquisição do produto em origens não afetadas pela medida antidumping fizeram com que o preço internado das importações do produto importado aumentasse no mercado interno. Diante disso, a Aperam, monopolista no mercado doméstico, aumentou seus preços na ordem de 15% após a aplicação da medida. Em relação a junho de 2013, as requerentes garantem que já incorporaram em sua produção um aumento de custo de GNO entre 16% e 27%. O aumento do custo de aquisição do aço GNO tem o condão de impactar a competitividade da indústria usuária frente aos concorrentes estrangeiros que adquirem o referido aço no mercado asiático sem pagar a sobretaxa.

h) Os motores e geradores elétricos e os compressores herméticos figuram entre os principais produtos exportados pelo setor de eletroeletrônicos brasileiro, representando cerca de 20% das exportações totais do setor em 2013, que registrou US\$ 7,4 bilhões.

i) A Embraco é líder mundial no mercado de compressores herméticos e responde por cerca de 90% da produção nacional do produto, que foi da ordem de 17 milhões de unidades no último ano, ante 20 milhões em 2012. No último ano, 57% da produção nacional foi exportada, tendo a Embraco respondido por 96% desse total. As exportações de compressores herméticos da empresa diminuíram 25% de 2012 para 2013.



j) A WEG é líder no mercado brasileiro de motores elétricos. Os motores fabricados por ela são utilizados em diversos segmentos, desde a agricultura até a indústria do petróleo. Destaca-se a relevância do aço GNO no custo de produção dos motores elétricos, que varia de 24% a 32%. A empresa, a fim de garantir um equilíbrio competitivo com seus concorrentes, principalmente os fabricantes de motores elétricos situados em países nos quais a aquisição do aço GNO não é sobretaxada, ampliou seus investimentos em capacidade produtiva no exterior (China, México e Alemanha). Nesse sentido, a manutenção da medida antidumping pode ocasionar o desvio de produção das fábricas brasileiras para países com acesso irrestrito ao mercado asiático de aços elétricos."

Além disso, consoante a Nota Técnica nº 06145/2015/DF-COGCI/SUDEP/SEAE/MF, [CONFIDENCIAL].

Aproximando-se o prazo final de vigência da quota, Whirlpool e WEG manifestaram interesse na manutenção do direito antidumping reduzido a zero e, com base na Resolução CAMEX nº 60, foi aberto novo processo de avaliação de interesse público (Processo SEAE/MF nº 18101.000386/2015-71). Whirlpool e WEG, então, interpuseram recurso administrativo, defendendo que a medida concedida por meio da Resolução CAMEX nº 74 deveria ser prorrogada sem a instauração de novo processo.

Contudo, por meio da Resolução CAMEX nº 79/2015, a decisão de abrir novo procedimento de avaliação de interesse público foi mantida, vez que o direito antidumping aplicado foi reduzido, e não suspenso. Também se decidiu por, cautelarmente, manter o direito antidumping reduzido a zero para o volume de 11.250 toneladas por 90 (noventa) dias.

Em 05/11/2015, foi publicada a Resolução CAMEX nº 108, fundamentada na Nota Técnica nº 06145/2015/DF-COGCI/SUDEP/SEAE/MF, por meio da qual entendeu-se que:

- a) Não seria possível a substituição do aço GNO na fabricação de motores, geradores elétricos e compressores herméticos.
- b) A competitividade das indústrias usuárias do aço GNO estaria relacionada ao acesso ao insumo sem sobretaxas.
- c) Deveria haver maior alinhamento à política de desoneração e estímulo às exportações, expressa no Plano Nacional de Exportações.
- d) Haveria aumento indesejado dos custos dos equipamentos elétricos de alta eficiência energética e consequências negativas para as indústrias fabricantes desses equipamentos, no que diz respeito a sua competitividade internacional.
- e) As importações de aço GNO mitigariam o risco de desabastecimento do mercado interno.

Assim, determinou-se o recolhimento da diferença do direito antidumping referente às importações realizadas na quota estabelecida na Resolução CAMEX nº 79/2015 e a redução do direito antidumping definitivo sobre importações de aço GNO originárias da China, Coreia do Sul e Taipé Chinês para US\$ 90,00 por tonelada para empresas conhecidas e para US\$ 132,50 por tonelada para as demais empresas, de acordo com o quadro a seguir:

Origem	Produtor/Exportador	Direito <i>Antidumping</i> Definitivo	Ad. Valorem (%)
		US\$/t	
China			
	Baoshan Iron & Steel Co. Ltd China Steel Corporation Foshan SMC Long & Wide Steel Co., Ltd.		
	Hon Win Steel Manufacturing Co., Ltd. Jiangsu Huaxi Group Corporation Jiangyin Huaxin Electrical Equipment Co. Ltd.		8,16
	Jiangyin Suokang Electricity Co., Ltd Jiangyin Tenghua Import and Export Co., Ltd. Maanshan Iron & Steel Company Limited Posco (Guangdong) Steel Co., Ltd. Shougang Group SK Networks (Shanghai) Co., Ltd.	90,00	12,02
	Demais empresas	132,50	
Coreia do Sul	Posco - Pohang Iron and Steel Company Kiswire Ltd Demais empresas	90,00 90,00 132,50	7,81 7,81 11,50
Taipé Chinês	China Steel Corporation - CSC Demais empresas	90,00 132,50	9,66 14,22



Além disso, conforme Nota Técnica nº 519/2015-SDP/MDIC, que fundamentou a referida Resolução CAMEX nº 108, a decisão anterior de reduzir à zero o direito não teria permitido que a produtora nacional de aço GNO (Aperam) se recuperasse dos prejuízos sofridos em decorrência do dumping praticado, nem teria contemplado as necessidades de importação da WEG e da Embraco, uma vez que as cotas estabelecidas para cada empresa teriam sido aquém das suas demandas de consumo. No entanto, baseando-se no artigo 9.1 do Acordo Antidumping, a Nota nº 519 afirmou que seria desejável que o direito aplicado permanecesse sendo menor que a margem, num patamar tal que permitisse à WEG e à Embraco importar aço GNO das origens já homologadas e à Aperam buscar recuperação de seus indicadores.

Em 31/01/2018, após petição da Aperam, apresentando elementos suficientes de que a extinção dos referidos direitos levaria, muito provavelmente, à continuação ou retomada do dumping e do dano à indústria doméstica dele decorrente, a SECEX, por meio da Circular SECEX nº 27/2018, iniciou processo de revisão de final de período face às importações da China, Coreia do Sul e Taipé Chinês.

Além disso, também em decorrência de petição da Aperam, foi, por meio da Circular SECEX nº 21/2018, aberta investigação original de dumping em relação às importações de aço GNO originárias da Alemanha. A Circular SECEX nº 46/2018 afirmou terem sido verificados indícios de dumping nas

exportações para o Brasil oriundas da Alemanha e, assim, concluiu pela determinação preliminar positiva de dumping e de dano à indústria doméstica.

Para fins deste documento, como referência à investigação original de dumping das origens China, Coreia do Sul e Taipé Chinês serão utilizados os seguintes períodos:

- P1 - janeiro a dezembro de 2007;
- P2 - janeiro a dezembro de 2008;
- P3 - janeiro a dezembro de 2009;
- P4 - janeiro a dezembro de 2010; e
- P5 - janeiro a dezembro de 2011.

Serão também considerados os períodos subsequentes referentes à investigação original da Alemanha e à revisão das origens China, Coreia do Sul e Taipé Chinês:

- P1 - outubro de 2012 a setembro de 2013;
- P2 - outubro de 2013 a setembro de 2014;
- P3 - outubro de 2014 a setembro de 2015;
- P4 - outubro de 2015 a setembro de 2016; e
- P5 - outubro de 2016 a setembro de 2017.

1.3. Habilitações e manifestações das partes interessadas

1.3.1. Manifestações pela aplicação da medida de defesa comercial

Em resumo, a Aperam, ao longo da instrução processual, apresentou os seguintes argumentos:

a) As medidas antidumping não constituiriam barreiras às importações nem proteção à indústria doméstica. Seriam apenas formas de corrigir as distorções decorrentes das práticas desleais de comércio.

b) A Aperam teria capacidade instalada para atender integralmente a demanda brasileira de aço GNO.

c) A Aperam estaria investindo na implantação da linha de produção de revestimentos C5.

d) Os problemas de qualidade alegados em relação a seus produtos seriam pontuais e insignificantes frente ao volume de produção e vendas.

e) As atividades da Aperam garantiriam o desenvolvimento socioeconômico da região do Vale do Aço em Minas Gerais, especialmente as cidades de Timóteo e Ipatinga, com geração de mais de 2.300 empregos diretos e muitos outros indiretos.

f) As medidas de defesa comercial requeridas gerariam impacto positivo sobre os fornecedores nacionais de insumos, como os de ferro silício e ferro magnésio, que poderiam ser prejudicados caso a medida seja suspensa ou alterada.

g) Os efeitos negativos seriam inferiores a 1% sobre o preço de produtos finais, já considerando repasse total aos consumidores.

h) As medidas possuiriam impacto limitado sobre as exportações de motores elétricos e compressores, que se manteriam nos mesmos patamares anteriores às aplicações das medidas, principalmente no caso dos motores elétricos.

1.3.2. Manifestações pela não aplicação da medida de defesa comercial

Em resumo, a Embraco, ao longo da instrução processual, apresentou o seguinte:

a) Não haveria disponibilidade suficiente de aço GNO oriunda das origens não gravadas no Brasil. Dos 5 maiores exportadores mundiais, 3 já estão gravados (China, Coreia do Sul e Taipé Chinês), uma está sob investigação (Alemanha) e outra (Japão), apesar de não ter a ela aplicada medida de defesa comercial, não disporia de homologação técnica, o que tornaria pouco provável a importação de aço GNO japonês.

b) O aço GNO seria um insumo essencial e não substituível na produção de compressores, motores elétricos, transformadores e geradores de energia.



c) A Aperam não teria condições de suprir a demanda regular do mercado nacional, seja por capacidade restrita, seja pela ineficiência técnica do produto.

d) A Aperam seria a única fornecedora de aço GNO da América Latina e, na ausência de concorrentes competitivos, poderia rapidamente aumentar o preço do produto, acarretando efeitos imediatos sobre a cadeia produtiva e na economia como um todo. O aumento dos preços do aço GNO resultaria em aumento dos custos dos bens que o utilizam como insumo (como é o caso dos compressores e motores elétricos), o que, por sua vez, encareceria os produtos finais.

e) O aumento do poder de mercado da Aperam seria neutralizado apenas com a manutenção das origens alternativas do produto.

f) O efeito da variação cambial, num cenário de desvalorização do Real frente ao dólar, favoreceria ainda mais o produto nacional, que naturalmente sofre menos impacto das reduções do preço do produto no mercado internacional.

g) O alto imposto de importação do aço GNO já conferiria benefício suficiente à indústria doméstica e lhe permitiria ampliar a sua margem de lucro.

h) Haveria diferenças significativas entre os produtos nacionais e importados, o que afetaria o custo dos compressores da Embraco. Um desses fatores seria a largura dos itens produzidos pela Aperam (de 1082 mm), inferior, portanto, ao padrão internacional (de 1200 mm), o que resultaria em maior desperdício do insumo.

i) A Aperam produziria majoritariamente aço GNO com revestimento C4, o que resultaria em compressores de menor eficiência energética e demandaria a utilização de óleo para estampagem especial, aumentando seus custos e tornando o produto potencialmente menos competitivos na exportação.

j) Os relatórios financeiros da Aperam dos últimos cinco anos denotariam que a empresa não realizou investimentos na produção do aço GNO utilizado na produção de motores e compressores. Nesse sentido, faltaria interesse da Aperam em investir no desenvolvimento da produção de aço GNO e sua opção por investir na melhoria e desenvolvimento de outros bens.

k) O benefício da implantação da medida sobre o setor de aço GNO seria consideravelmente inferior ao prejuízo causado às etapas subsequentes da cadeia a jusante deste produto. O estudo da Consultoria LCA, feito a pedido da Aperam, para avaliar os impactos da aplicação das medidas antidumping ao aço GNO sobre a cadeia produtiva a jusante, demonstraria que o impacto negativo da manutenção do direito antidumping ao aço GNO originário da China, Coreia do Sul e Taipé Chinês associada à aplicação de nova medida antidumping ao produto originário da Alemanha permaneceria maior do que os benefícios eventualmente ocasionados à restrita indústria do aço GNO no país.

A WEG, por sua vez, apresentou o seguinte:

a) Existiria uma necessidade de importar aço GNO, vez que a Aperam teria produção limitada de aços de maneira geral e principalmente de aço GNO com revestimento C5, o qual, segundo a WEG, seria essencial na produção de motores elétricos. O revestimento C4, padrão produzido pela Aperam, seria muito inferior em termos de qualidade, o que diminuiria a eficiência energética do motor fabricado pela WEG.

b) Enquanto as bobinas nacionais teriam uma largura de 1080 mm, as internacionais apresentariam largura de 1200 mm, tendo um melhor nível de aproveitamento e gerando menos perdas com sucata.

c) A Aperam não teria realizado investimentos relevantes na linha de aço GNO.

d) A linha de produção de aço GNO seria compartilhada com a produção de aço laminado de grão orientado e aço inox, o que poderia levar a Aperam a priorizar a produção desses tipos de aço em detrimento do aço GNO.

e) As origens investigadas representariam aproximadamente 80% da produção mundial de aço GNO. Os demais países não constituiriam fontes de importação viáveis, por questões de qualidade e de disponibilidade.



f) A medida antidumping inviabilizaria a aquisição de aço GNO, o mercado sente a falta de material a preços competitivos, o que traria enormes prejuízos às empresas que utilizam o GNO e para a economia nacional.

g) A medida de defesa comercial que dificulte ou onere as exportações brasileiras conflitaria com o interesse nacional.

1.4. Verificação in loco nos importadores/consumidores

Com intuito de obter esclarecimentos sobre os elementos pertinentes ao interesse público, foram realizadas verificações in loco, no período de 27 a 31 de maio de 2018, nos importadores/consumidores pleiteantes desta avaliação WEG Equipamentos Elétricos S.A e Embraco Indústria de Compressores e Soluções em Refrigeração Ltda.

Na ocasião, foram examinadas as informações prestadas na petição, bem como foram obtidos esclarecimentos relacionados à natureza do produto afetado e seu processo produtivo, custo de produção do produto afetado e demais informações necessárias para a conclusão deste processo. Dessa maneira, cumpriram-se os procedimentos previstos nos roteiros previamente encaminhados às empresas, conforme relatórios de verificação in loco devidamente juntados aos autos deste processo.

Os resultados das verificações in loco encontram-se apresentados ao longo deste documento, de acordo com a pertinência temática para cada item da análise de interesse público.

2. NATUREZA DO PRODUTO SOB ANÁLISE

2.1. Característica do produto como insumo ou produto final

O produto objeto da investigação são os laminados planos de aço ao silício, denominados magnéticos, de grãos não orientados, totalmente processados, na forma de bobinas, tiras ou chapas, denominados como aços GNO.

São utilizados na produção de aço GNO minério de ferro e ligas de ferro-silício, além do redutor carvão vegetal ou coque. De acordo com informações da investigação de dumping, os produtores/exportadores alemães utilizam como redutor o coque, enquanto a indústria doméstica utiliza o carvão vegetal. A diferença em relação ao material utilizado como redutor, contudo, não afeta a similaridade do produto.

Os aços GNO podem ser de vários tipos, sendo definidos normalmente pela espessura e pela perda magnética máxima em uma determinada condição de indução e frequência. Conforme esclarecimentos prestados na verificação in loco, o produto objeto da investigação possui espessura mínima de 0,35mm, haja vista que aços GNO ultrafinos têm aplicações e características diversas, como por exemplo, aplicações em motores de veículos elétricos de última geração. Por essa razão, aços ultrafinos, com espessura abaixo de 0,35mm estão fora do escopo da investigação.

Considerando suas propriedades de baixa perda magnética e elevada permeabilidade magnética, o aço GNO é utilizado primordialmente na fabricação de equipamentos elétricos, tais como motores, geradores (hidrogeradores, aerogeradores, turbogeradores), reatores para sistemas de iluminação, motores para compressores herméticos de geladeiras, freezers e ar-condicionado, estabilizadores de energia, nobreaks, medidores de energia elétrica e outros.

Dessa forma, o produto em análise é considerado insumo para produtores de equipamentos elétricos em geral, tais como compressores, motores elétricos, transformadores e geradores de energia.

2.2. Essencialidade do produto final

Conforme informações das partes interessadas do presente processo, os aços GNO possuem características únicas concernentes ao valor de permeabilidade, às baixas perdas magnéticas e ao revestimento isolante.

A perda magnética é a quantidade de energia gasta por quilograma de material para se atingir um certo valor de magnetização (indução magnética) a uma determinada frequência da rede elétrica. Já a permeabilidade magnética é uma propriedade magnética que avalia a quantidade de energia gasta para magnetizar o material. Quanto maior a permeabilidade de um aço em relação a outro, menos energia elétrica é necessária para a máquina realizar o mesmo trabalho.



Assim, tais propriedades físico-químicas do aço GNO o tornam essencial na produção de equipamentos, motores e geradores elétricos, reatores de sistema de iluminação e motores compressores herméticos para geladeiras, freezers e ar condicionado.

3. CENÁRIO INTERNACIONAL DO MERCADO DO PRODUTO

3.1. Outras origens com produtos similares

A análise de produtos similares de outras origens busca verificar a disponibilidade de produtos similares ao produto objeto da medida de defesa comercial. Para tanto, verifica-se a existência de fornecedores do produto igual ou substituto em outras origens para as quais a medida antidumping ou compensatória não foi aplicada. Nesse sentido, é necessário considerar também os custos de internação e a existência de barreiras à importação destas origens, como barreiras técnicas.

Para avaliar se haveria fontes alternativas de importação de aço GNO, primeiramente, verificou-se que a capacidade produtiva mundial de aço GNO em 2018 apresentou o seguinte panorama:

[CONFIDENCIAL]

Como é possível observar, [CONFIDENCIAL] da capacidade produtiva mundial encontra-se atualmente gravada (China, Coreia do Sul e Taipé Chinês) e, se adicionarmos a Alemanha a esse rol o percentual subiria para [CONFIDENCIAL]. A origem mais representativa deste percentual é a China, com [CONFIDENCIAL] da capacidade produtiva mundial. Pela tabela acima, também se nota que há outras origens possíveis, como Japão, Rússia, Índia e Áustria, correspondentes, em conjunto, por [CONFIDENCIAL]da capacidade produtiva mundial de aço GNO.

Não obstante os dados de capacidade produtiva global de aço GNO serem relevantes, é importante caracterizar a capacidade exportadora dos principais países exportadores, a fim de se avaliar se a produção é capaz de ser direcionada para exportação. Ou seja, diferentemente das informações apresentadas acima (relacionadas à produção), deve-se também analisar os principais exportadores, para que se tenha indicadores a respeito da efetiva possibilidade de fontes alternativas ao produto para o Brasil, no caso da eventual aplicação da medida de defesa comercial. Ressalte-se, contudo, que os dados trazidos abaixo são agregados no nível HS6, conforme segue:



	Exportadores Mundiais	Volume (mil ton)	Percentual
1	Coreia do Sul	490	15,8%
2	Taipé Chinês	445	14,3%
3	China	378	12,2%
4	Japão	334	10,8%
5	Alemanha	333	10,7%
6	Rússia	256	8,3%
7	Áustria	159	5,1%
8	Eslováquia	85	2,7%
9	França	84	2,7%
10	Índia	79	2,6%
11	Romênia	72	2,3%
12	Vietnã	64	2,1%
13	Eslovênia	60	1,9%
	Outros	91	2,9%
	Total	3.108	100,0%

O quadro acima mostra que as origens já gravadas pelo Brasil com a aplicação de medidas de defesa comercial (Coreia do Sul, Taipé Chinês e China) são os 3 principais exportadores mundiais e representam 42,3% da exportação mundial de aço GNO. Se adicionarmos a Alemanha, esse percentual subiria para 53%. As outras origens possíveis seriam Japão, Rússia e Áustria, correspondentes, em conjunto, por 24,2% das exportações mundiais de aço GNO. Há outros países exportadores, que apresentam, contudo, percentuais baixos de exportação (menos de 3% das exportações mundiais).

Exportadores	Volume Exportado (mil ton)	Percentual
--------------	----------------------------	------------

Coreia do Sul, China e Taipé Chinês	1.313	42,3%
Alemanha	333	10,7%
4 origens investigadas	1.646	53%
Demais países	1.462	47%
Total	2.106.421	100%

Uma vez analisados os cenários em tese de capacidade produtiva mundial e de exportação mundial, passa-se à análise concreta das importações brasileiras de aço GNO.

Em número índice					
Origem	P1	P2	P3	P4	P5
Alemanha	100,00	74,09	541,81	1.289,61	1.673,82
China	100,00	62,40	57,12	34,11	35,40
Coreia do Sul	100,00	161,81	105,78	50,95	49,65
Áustria	100,00	2.587,25	564,31	812,40	5.070,34
Taipé Chinês	100,00	75,14	62,77	30,50	14,70
França	-	100,00	0,54	-	63,81
Japão	100,00	94,35	255,07	6,76	71,49
Rússia	100,00	139,43	138,48	103,69	67,40
Bélgica	-	-	-	-	99,20
Índia	-	100,00	326,81	215,33	2,23
Itália	100,00	-	-	-	-
Eslovênia	100,00	-	-	-	-
Luxemburgo	-	-	100,00	-	-
Vietnã	-	100,00	-	-	-
Total	100,00	85,48	80,09	59,08	62,32

O quadro mostra que, em P5, dentre as 5 principais origens das importações brasileiras, 3 já tem medida de defesa comercial aplicada - China, Coreia do Sul e Taipé Chinês, que representam, respectivamente, [CONFIDENCIAL] das importações totais. Ou seja, 46% das importações já estão gravadas e, se adicionarmos a Alemanha, esse percentual seria de 89% das importações de P5 para o Brasil com aplicação de medidas antidumping.

Esse elevado percentual gravado - ou a ser gravado, no caso da Alemanha - também se mostra relevante quando se observa o perfil das importações originárias de outras origens feitas pelas empresas [CONFIDENCIAL].

Com relação às origens alternativas de importações, pode-se observar pouca representatividade em volume nas importações totais de cada empresa, sendo que o máximo de importações de origens não investigadas pela [CONFIDENCIAL].

No intuito de observar o perfil da disponibilidade da oferta mundial do produto sob análise, buscou-se analisar as exportações por países, tais como: Japão, Rússia, Índia, Áustria e Eslováquia. Esses países se encontram entre os maiores produtores e/ou exportares mundiais de aço GNO, e o Brasil não possui medidas aplicadas contra eles.

O Japão tende a exportar para o mercado asiático, tendo exportado pelo menos 85% do total para essa região, segundo dados do Trademap de 2018.

A Rússia, por sua vez, tem suas exportações majoritariamente destinadas a países localizados na Ásia (56%) e na Europa (31%). Convém destacar que, para a América, as exportações russas representam 13%, segundo dados do Trademap.

No caso da Índia, observa-se o perfil de exportações pulverizados entre diversos países, com destaque para Itália (35%), Turquia (12%) e Malásia (9%), segundo dados do Trademap.

Em relação à Áustria, em 2018, segundo dados do Trademap, o Brasil importou 2.629 toneladas de aço GNO dessa origem, ou 5,4% das importações naquele ano. O principal destino das exportações austríacas é a Europa, concentrando 80% das exportações nesses países. Uma vez que a União Europeia



possui medidas antidumping contra as origens do Brasil, China, Irã, Ucrânia e Rússia, além de salvaguardas comerciais, é possível que as exportações da Áustria sejam direcionadas ao mercado europeu. Fora da Europa, as exportações da Áustria somam 15.499 toneladas, muito abaixo de 64.670 toneladas, média anual de importações totais de aço GNO realizadas pelo Brasil entre os períodos de P1² a P5².

Com relação à viabilidade da Eslováquia, nenhuma das empresas chegou a comentar a respeito deste fornecedor e não houve importações dessa origem no ano de 2018. A Eslováquia exporta, cerca de 81,4% para a Europa, mais notadamente, para o Leste Europeu (República Checa, Hungria e Polônia, com 72% das exportações). Ademais, pode-se inferir que as medidas de defesa comercial aplicadas pela União Europeia contra origens exportadoras podem reforçar o quadro de vendas para abastecimento de países próximos na Europa.

Depreende-se, portanto, no cenário atual, que possíveis origens alternativas possuem perfis de exportação para origens distintas do Brasil, como refletido nos dados das investigações. Isto é, a configuração de disponibilidade de oferta na produção em conjunto com a capacidade exportadora dessas origens demonstra predileção por mercados próximos à produção. Contudo, tal fato não significa que o Brasil não possa ser uma alternativa para exportações de aço GNO dessas fontes num cenário de alteração de demanda do mercado, sendo resguardados os critérios de viabilidade técnica do produto, como a homologação, e o preço de venda.

Nesse sentido, para avaliar a viabilidade das fontes alternativas, cabe observar não apenas o volume produzido e exportado no mundo, mas também o comportamento dos preços praticados.

Exportadores Mundiais	Preço médio: US\$ (FOB/t)
França	1.154,82
Japão	1.025,43
Áustria	997,77
Romênia	989,27
Eslováquia	965,08
Alemanha	950,72
Eslovênia	921,85
Taipé Chinês	816,86
China	809,87
Coréia do Sul	756,76
Rússia	730,04



O quadro acima mostra que fontes alternativas não gravadas praticam preços relativamente superiores à média mundial de US\$ 882,01/ton e à média cobrada pela indústria doméstica de [CONFIDENCIAL].

Em termos de preços destes principais exportadores, nota-se que a Eslováquia possui preços semelhantes ao da Alemanha, ao passo que a Rússia possui preço mais baixo do que todas as origens atualmente gravadas. Japão e Áustria, por sua vez, possuem preços mais elevados. Em que pese isso, não se pode descartar a hipótese de que esses preços mais altos das origens não gravadas podem também refletir o próprio perfil da cesta de produtos exportador, com maior participação de aços GNO com determinadas características de produto específicas.

Outra questão trazida pelas partes interessadas do presente processo foi a homologação de possíveis fornecedores. Nesse sentido, as partes consumidoras argumentaram que a ausência de homologação seria um elemento complicador e até impeditivo para a importação de origens alternativas.

No caso da WEG, conforme informações em manifestação, as origens homologadas seriam: China, Coréia do Sul, Taipê Chinês, Alemanha e Japão. Teriam sido reprovados os aços da Rússia, Áustria, Turquia, Estados Unidos e Eslovênia, em testes de homologação realizados pela empresa.

No que se refere ao aço GNO da Rússia, a WEG afirmou que o material não foi homologado porque [CONFIDENCIAL]. As informações encontram-se consolidadas na tabela abaixo:

[CONFIDENCIAL]

No que se refere ao aço GNO da Áustria, a WEG afirmou que o material não foi homologado pois [CONFIDENCIAL]. As informações encontram-se consolidadas na tabela abaixo:

[CONFIDENCIAL]

No que se refere ao aço GNO da Turquia, a WEG afirmou que o material não foi homologado, uma vez que [CONFIDENCIAL]. As informações encontram-se consolidadas na tabela abaixo:

[CONFIDENCIAL]

No que se refere ao aço GNO dos Estados Unidos, a WEG afirmou que o material não foi homologado, pois [CONFIDENCIAL]. As informações encontram-se consolidadas na tabela abaixo:

[CONFIDENCIAL]

No que se refere ao aço GNO da Eslovênia, a WEG afirmou que o material não foi homologado porque [CONFIDENCIAL]. As informações encontram-se consolidadas na tabela abaixo:

[CONFIDENCIAL]

Ainda, a WEG esclareceu que não houve teste de homologação das origens Índia, Bélgica, Luxemburgo e Vietnã.

No caso da Embraco, a empresa esclareceu em informação complementar que "...o processo de homologação consiste na realização de inúmeros testes em amostras de possíveis novos fornecedores a fim de verificar se o aço GNO está dentro dos parâmetros de qualidade da Embraco para a utilização em seu processo produtivo que resulta na produção dos compressores herméticos. Trata-se de um processo longo, durando, no mínimo, [CONFIDENCIAL], e caro, custando à Embraco, no mínimo, aproximadamente [CONFIDENCIAL]. [... É, portanto, de interesse da Embraco homologar produtos de novos fornecedores, considerando todos os custos e prazos do processo de homologação. Se a Embraco não o faz, é porque concluiu que o produto não é adequado para ser utilizado em seu processo produtivo. Por fim, a Embraco informa que uma vez que os fornecedores alterem características de seus produtos, a Embraco realiza novos testes a fim de homologar o produto."

Ademais, a Embraco ressaltou que [CONFIDENCIAL] já que os compressores [CONFIDENCIAL]. Além disso, acrescentou que pequenas variações [CONFIDENCIAL]. Por fim, a Embraco destacou que os resultados da avaliação dos aços [CONFIDENCIAL].

Conforme informações constantes em manifestações da Embraco, as origens homologadas seriam as seguintes:

[CONFIDENCIAL]

Em verificação in loco na planta de Joinville, a Embraco informou os passos para a realização da homologação. Inicialmente mostraram o padrão técnico ([CONFIDENCIAL]), que fixa os padrões exigíveis para aços GNO processados, para fins elétricos. No que se refere às etapas de homologação de novos fornecedores, a Embraco explicou que são realizadas em [CONFIDENCIAL] etapas de certificação [CONFIDENCIAL] conforme descrito abaixo:

"Na etapa de certificação do [CONFIDENCIAL] é realizado o teste [CONFIDENCIAL] o qual consiste na medição [CONFIDENCIAL]. Caso os resultados da medição estejam em conformidade com os requisitos estabelecidos [CONFIDENCIAL] o aço GNO é submetido à certificação [CONFIDENCIAL]. Assim, [CONFIDENCIAL] de forma que o aço [CONFIDENCIAL].

Caso seja aprovado em [CONFIDENCIAL] é realizada a certificação [CONFIDENCIAL]. Assim, [CONFIDENCIAL] é medida a [CONFIDENCIAL] comparando-se [CONFIDENCIAL] é um equipamento [CONFIDENCIAL] e é normalmente utilizado para realização de testes [CONFIDENCIAL]. Se comprovada [CONFIDENCIAL] são realizados testes [CONFIDENCIAL]. Nessa última etapa, [CONFIDENCIAL]"

Teriam sido reprovados os aços da Alemanha e do Japão, em testes de homologação realizados pela Embraco. De acordo com a empresa, no processo de homologação das duas origens citadas, todas as etapas de certificações descritas acima foram realizadas. Ademais, a empresa afirmou que os fornecedores foram aprovados nas etapas [CONFIDENCIAL] contudo, reprovados [CONFIDENCIAL]. Sobre essa última etapa, a empresa apresentou os testes [CONFIDENCIAL].



No que se refere ao aço GNO do Japão, a Embraco afirmou que o material não foi homologado [CONFIDENCIAL]. As informações encontram-se consolidadas na tabela abaixo:

[CONFIDENCIAL]

Ainda com relação ao Japão, a empresa [CONFIDENCIAL] foi homologada, tendo havido importações dessa empresa pela Embraco em pequenas quantidades: [CONFIDENCIAL], conforme quadro apresentado anteriormente.

No que se refere ao aço GNO da Alemanha, a Embraco afirmou que o material não foi homologado [CONFIDENCIAL]. As informações encontram-se consolidadas na tabela abaixo:

[CONFIDENCIAL]

Durante verificação in loco, foi possível visitar os laboratórios da Embraco em que são realizados vários destes testes de homologação [CONFIDENCIAL].

O caso do aço alemão sinaliza que cada empresa define os padrões mínimos do aço GNO, a depender da finalidade dos bens produzidos, razão pela qual a WEG teria homologado a origem Alemanha, e a Embraco não.

Com relação à homologação dos aços GNO importados, a Aperam afirmou, em manifestação, que: "processos de homologação são estabelecidos de forma unilateral, com vistas à aprovação ou confirmação de que uma determinada empresa atende aos critérios pré-estabelecidos para fornecimento, podendo variar significativamente de empresa para empresa, ainda que envolva o mesmo produto. Não se trata de processo sujeito a regras públicas. Assim, a decisão de homologar ou não um produto não necessariamente se sujeita exclusivamente a aspectos técnicos, podendo incluir outros elementos, tais como prazo para entrega e preço. Assim, por um lado, ao alegar que certos fornecedores não foram homologados, caberia à parte interessada apresentar para as regras internas aplicáveis ao processo de homologação e a documentação que demonstra os resultados obtidos com os referidos processos, a fim de provar de forma irrefutável que determinado fornecedor estrangeiro não foi homologado, esclarecendo as razões para isso. Nesse contexto, caberia, inclusive, avaliar o que mudou em relação à WEG, que no passado afirmou que "teriam sido realizados testes com o produto alemão em 2012, o qual teria sido reprovado", conforme consta da Nota Técnica nº 06120/2014/DF COGCI/Seae/MF, de 25 de agosto de 2014. A afirmação, que consta do referido parecer elaborado pela LCA, de que - desenvolver um novo parceiro comercial é custoso e lento- não se coaduna com a realidade observada, pois no curso do processo conduzido pela Seae/MF, produto alemão não estaria homologado. Porém, a evolução dos dados de importação demonstra que rapidamente essa situação se modificou."



Ainda sobre a homologação, a Nota Técnica SDCOM nº 18 de 2019, conclui o que segue: "Sobre a necessidade de homologação de novos fornecedores, ainda que tema também pertinente ao interesse público, é importante pontuar, entretanto, que a necessidade de realização de nova homologação do produto não pode, por si só, ser considerada um limitador para a importação de outras origens. Trata-se de um procedimento absolutamente típico do segmento produtivo de aço GNO. Assim, a necessidade de homologação não impediu, por exemplo, que a empresa WEG passasse, durante o período de análise, a adquirir o produto originário de novos fornecedores, como a Alemanha, embora já tenha alegado que o aço GNO dessa origem não cumpria com os seus requisitos de qualidade."

Assim, como afirmado pela Aperam, conforme normativos e documentos apresentados pela Embraco e WEG, [CONFIDENCIAL].

Diante do exposto, há evidências de que o processo de homologação dos aços GNO seja longo e oneroso, de modo superior ao que tipicamente se verifica em outros produtos. No entanto, a homologação não pode ser analisada como um limitador per se da importação de outras origens. Isso porque, conforme já verificado com os produtos de origem alemã, uma vez homologados, é possível que tal origem possa se tornar alternativa viável ao abastecimento dos consumidores brasileiros via importações.

Posto isso, há elementos documentais comprobatórios, também identificados em verificação in loco, no sentido das dificuldades significativas de efetiva viabilização de outras origens, tendo em vista o processo de homologação e de padrões mínimos exigidos para as consumidoras brasileiras.

3.2. Medidas de defesa comercial aplicadas ao produto

Em consulta à base de dados da Organização Mundial do Comércio (doravante OMC), em relação à imposição de medidas de defesa comercial por outros países, registre-se que o aço GNO originário da China, da Coreia e de Taipé Chinês é sujeito a medidas de defesa comercial aplicadas por Estados Unidos, que impôs a esse produto tanto medidas antidumping quanto compensatórias.

A União Europeia também possui medidas antidumping aplicadas ao Brasil, China, Irã, Ucrânia e Rússia, além de salvaguardas comerciais. Da mesma forma, a Indonésia possui medidas antidumping aplicadas à China, Índia e Tailândia.

Ainda cumpre informar que há medidas salvaguardas aplicadas por Índia e Marrocos, afetando todos os membros da OMC. Além disso, os EUA aplicaram sobretaxas de 25% sobre as importações de diversos tipos de aço, incluindo o produto objeto da revisão, com base na Seção 232, alegando ameaças à segurança nacional. Essas tarifas afetam a maior parte dos parceiros comerciais dos EUA, inclusive China e Taipé Chinês e a Alemanha. Já a Coreia, para não ser atingida pelas sobretaxas, aceitou restringir suas exportações de aço para os EUA por meio de quotas.

Assim, em um cenário mundial de utilização intensiva de medidas de defesa comercial no setor siderúrgico, que inclui o aço GNO, é possível que outras origens identificadas como alternativas possíveis tenham dificuldades concretas na exportação, tendo em vista a necessidade de atendimento da demanda interna.

3.3. Tarifa de importação e outras barreiras não tarifárias em comparação com o cenário internacional

A alíquota do imposto de importação dos subitens tarifários analisados foi de 14% durante os diferentes períodos das investigações e segue a mesma até esta data.

Para fins de comparação com o cenário internacional, verifica-se que a tarifa brasileira de 14% é mais alta que a cobrada por 93% dos países que reportaram suas alíquotas à OMC.

Ademais, a tarifa brasileira é mais alta que a média mundial dos países da OMC, que é de 4,8%, e ainda mais alta que grandes exportadores globais em 2017 que reportaram suas tarifas, tais como: Taipei Chinês (0%), Japão (0%), Coreia do Sul (0%) e China (4,5%). Ou seja, a alíquota do produto de 14% pode ser considerada elevada para os padrões internacionais.



A peticionária informou que o aço GNO segue diversas normas. Das normas listadas, algumas se referem especificamente à definição e características dos aços GNO, enquanto que as demais se referem a metodologias de teste a serem aplicados a tais aços, sem que tratem da especificação do produto. A seguir, são apresentadas algumas normas relativas ao produto objeto da investigação:

Tipo	Norma
Características do aço	ASTM A 677/A 677M - Specification for non-oriented electrical steel fully processed types;
	DINEN 10606;
	JIS C 2552 - Non-oriented magnetic steel sheet and strip ;
	IEC 60404-8-4 - Magnetic materials - Part 8-4: Specifications for individual materials - Cold-rolled non-oriented electrical steel sheet and strip delivered in the fully-processed state ;
	IEC 60404-1 - Magnetic materials - Part 1: Classification ;
	ABNT NM71-2000 - Produtos planos de aço para uso elétrico, de grão não orientado, totalmente processados;
	GOST 21427.2 - Cold-rolled isotropic electrical-sheet steel ;
	GB/T 2521-2008 - Cold-rolled grain-oriented and non-oriented electrical steel strip (sheet) ;
Testes e outros	ASTM A 34/A 34M - Practice for sampling and procurement testing of magnetic materials;
	ASTM A 340 - Terminology of symbols and definitions relating to magnetic testing ;
	ASTM A343/A343M - Standard test method for alternating-current magnetic properties of materials at power frequencies using Wattmeter-Ammeter-Voltmeter method and 25-cm Epstein test frame ;
	ASTM A 664 - Practice for identification of standard electrical steel grades in ASTM specifications ;

	ASTM A 717/A 717M - Test method for surface insulation resistivity of single-strip specimens ;
	ASTM A 719 - Test method for lamination factor of magnetic materials ;
	ASTM A 720 - Test method for ductility of non-oriented electrical steel ;
	ASTM A 937 - Test method for determining interlaminar resistance of insulating coatings using two adjacent test surfaces ;
	ASTM A 976 - Classification of insulating coatings by composition, relative insulating ability and application ;
	ASTM 889/A 889M - Test method for alternating-current magnetic properties of materials at low inductions using the Wattmeter-Varmeter-Ammeter-Voltmeter method and 25-cm (250-mm) Epstein frame ;
	IEC 60404-2 - Magnetic materials - Part 2: Methods of measurement of the magnetic properties of electrical steel sheet and strip by means of an Epstein frame ;
	IEC 60404-3 - Magnetic materials - Part 3: Methods of measurement of the magnetic properties of electrical steel sheet and strip by means of a single sheet tester ;
	IEC 60404-9 - Magnetic materials - Part 9: Methods of determination of the geometrical characteristics of magnetic steel sheet and strip ;
	IEC 60404-13 - Magnetic materials - Part 13: Methods of measurement of density, resistivity and stacking factor of electrical steel sheet and strip ;
	JIS C 2550 - Test methods for magnetic steel sheet and strip ;
	ABNT NBR 5161 - Produtos laminados planos de aço para fins elétricos - Verificação das propriedades;
	GB/T 2522-2007 - Methods of test for the determination of surface insulation resistance and lamination factor of electric sheet and strip ;
	GB/T 3655-2000 - Methods of measurement of the magnetic properties of electrical steel sheet and strip by means of an Epstein frame ;
	GB/T 9637-2001 - Electrotechnical terminology-magnetic materials and components ;
	GB/T 13789-1992 - Methods of measurement of the magnetic properties of magnetic sheet and strip by means of a single sheet tester ;
	GB/T 19289-2003 - Methods of measurement of density, resistivity and stacking factor of electrical steel sheet and strip .



3.4. Preferências tarifárias

O produto em análise é objeto das seguintes preferências tarifárias, concedidas pelo Brasil/Mercosul, que reduzem a alíquota do Imposto de Importação incidente sobre o produto:

País	Base Legal	Preferência Tarifária
Argentina	ACE - 18 - Mercosul	100%
Bolívia	ACE - 36 - Mercosul - Bolívia	100%
Chile	ACE - 35 - Mercosul - Chile	100%
Colômbia	ACE - 72 - Mercosul - Colômbia	100%
Cuba	APTR04 - Cuba - Brasil	28%
Equador	ACE - 59 - Mercosul - Equador	69%
Israel	ALC - Mercosul - Israel	90%
México	APTR04 - México - Brasil	20%
Paraguai	ACE - 18 - Mercosul	100%
Peru	ACE - 58 - Mercosul - Peru	100%
Uruguai	ACE - 18 - Mercosul	100%
Venezuela	APTR04 - Venezuela - Brasil	28%

Dentre os países aos quais foram concedidas preferências tarifárias, não há indícios de origens exportadoras relevantes ao mercado brasileiro.

Por meio da análise dos dados da Receita Federal do Brasil, chegou-se à informação de que [CONFIDENCIAL]% das importações ocorridas de P1² a P5² foram feitas sob o regime de drawback, nas modalidades de isenção ou suspensão, demonstrando o perfil primordialmente exportador das empresas que importam aço GNO.

3.5. Temporalidade da proteção do produto

No que se refere à aplicação de medidas de defesa comercial, o produto está coberto pela imposição da medida antidumping em 17 de julho de 2013 sobre as importações de China, da Coreia do Sul e de Taipé Chinês, com equivalente ad valorem variando de 11,50% a 60,90% e, conforme apresentado no Quadro 1.

No entanto, em agosto de 2014, a Resolução Camex nº 74 reduziu a zero o direito aplicado sobre China, Coreia do Sul e Taipé Chinês, para uma cota de 45 mil toneladas. Em novembro de 2015, a Resolução Camex nº 108 determinou a redução do direito antidumping definitivo aplicado sobre as importações brasileiras de aço GNO das origens investigadas que, passou a assumir valores entre 7,81% e 14,22 % ad valorem.

Em janeiro de 2018, a Aperam protocolou pedido de revisão do direito aplicado sobre as origens China, Coreia do Sul e Taipé Chinês. Em seguida, em maio de 2018, a Aperam protocolou novo pedido de investigação de dumping nas importações originárias da Alemanha. Finalmente, no Parecer SDCOM nº 18 de 2 de julho de 2019, processo MDIC/SECEX 52272.001503/2018-33 conclui-se que a extinção dos direitos antidumping aplicados às importações brasileiras de aço GNO originárias da China, Coreia do Sul e Taipé Chinês, muito provavelmente levará à continuação do dumping e do dano à indústria doméstica dele decorrente. Verificou-se também que as importações das origens analisadas mantiveram participação relevante nas importações e no mercado brasileiro durante todo período de revisão, contribuindo para a deterioração dos indicadores da indústria doméstica.

Nesse contexto foi recomendado a aplicação do montante de direito antidumping, conforme abaixo:

País	Direito <i>Antidumping</i>
China	US\$/t
Baoshan Iron & Steel Co., Ltd	216,22
Outras identificadas no processo original	251,63
Wuxi Jefe Precision Co., Ltd	432,95
Demais empresas	432,95
Coreia do Sul	
Posco - Pohang Iron and Steel Company	231,40
Outras identificadas no processo original	132,50
Demais empresas	231,40
Taipé Chinês	
China Steel Corporation	166,23
Demais empresas	567,16



No Parecer da SDCOM nº 19, de 8 de julho de 2019, processo MDIC/SECEX 52272.001504/2018-88, concluiu-se que as importações da Alemanha, a preços de dumping, contribuíram significativamente para a existência do dano à indústria doméstica. Nesse contexto foi recomendado a aplicação do montante de direito antidumping, conforme abaixo:

País	Direito <i>Antidumping</i>
Alemanha	US\$/t
Thyssenkrupp	646,42
C.D Walzholz KG	646,42
Outras	646,42

4. CONCENTRAÇÃO DE MERCADO DO PRODUTO

4.1. Característica de monopólio/oligopólio do mercado

A Aperam é a única fabricante nacional do produto analisado, constituindo-se como monopolista na produção de aço GNO no Brasil.

Diante disso, vale destacar a existência de relação entre concentração econômica e possibilidade de exercício de poder de mercado no caso de monopólio. Nesse contexto, o Índice Herfindahl-Hirschman (HHI) pode ser utilizado para o cálculo do grau de concentração dos mercados. Esse

índice é obtido pelo somatório do quadrado dos market shares de todas as empresas de um dado mercado. O HHI pode chegar até 10.000 pontos, valor no qual há um monopólio, ou seja, em que uma única empresa possua 100% do mercado. De acordo com a pontuação alcançada, os mercados são classificados da seguinte forma:

Mercados não concentrados: com HHI abaixo de 1500 pontos;

Mercados moderadamente concentrados: com HHI entre 1.500 e 2.500 pontos;

Mercados altamente concentrados: com HHI acima de 2.500.

No caso em análise, o índice foi calculado de forma mais ampla, englobando a participação das importações da Alemanha e as importações já gravadas (China, Coreia do Sul e Taipé Chinês) com base no período investigado mais recente, conforme mostra o quadro abaixo.

Período	Vendas indústria doméstica	Importações (Alemanha)	Importações gravadas	Importações outras origens	HHI
P1 ²	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	5.061,49
P2 ²	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	5.077,96
P3 ²	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	4.833,55
P4 ²	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	5.011,62
P5 ²	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	5.015,93

Constata-se que, ao longo do período da investigação, o mercado encontrou-se altamente concentrado, como resultado esperado de monopólio, em que as importações representam fonte alternativa de abastecimento ao mercado doméstico. Convém destacar que a concentração de mercado somente decaiu em P3², que é justamente o período no qual as outras importações tiveram participação maior da Alemanha.

4.2. Substitutos ao produto no mercado

Considerando-se as investigações de defesa comercial MDIC/SECEX 52000.040071/2011-18, MDIC/SECEX 52272.001503/2018-33 e MDIC/SECEX 52272.001504/2018-88, não existe discussão a respeito de haver substitutos ao aço GNO.



Nesta avaliação de interesse público, a WEG afirma a inexistência de produtos substitutos ao aço GNO, para fabricação de motores elétricos, tendo em vista suas propriedades magnéticas únicas. Da mesma forma, a Embraco informa que não haver substitutos ao aço GNO para a fabricação de compressores.

Por sua vez, a Aperam afirma que, em situações específicas, aços semiprocessados poderiam atender às aplicações dos aços GNO. Contudo, o aço semiprocessado teria que passar por tratamento térmico para que pudesse ser utilizado. Introduzindo, assim, uma etapa adicional antes do uso do aço e tornando necessário que o cliente possua fornos de tratamento específicos para esse processamento.

Além disso, nos termos da Nota Técnica n° 06120/2014/DF-COGCI/SEAE/MF, foi indicada a inexistência de substitutos perfeitos para o aço GNO em suas aplicações. Dessa maneira, o insumo seria insubstituível por razões puramente técnicas. A razão de não existência de substitutos recai no fato de o referido aço apresentar propriedades magnéticas únicas, principalmente no que tange à perda e à permeabilidade magnética.

Diante dos elementos citados, considera-se, para fins de análise dessa avaliação de interesse público, que existem elementos significativos para caracterizar a inexistência de produtos substitutos ao aço GNO.

5. CONDIÇÕES DE OFERTA DO PRODUTO

5.1. Consumo nacional aparente do produto sob análise

O consumo nacional brasileiro do produto sob análise se comportou da seguinte forma:

Período	Vendas Indústria Doméstica	Importações da Alemanha	Importações Origens gravadas*	Importações Outras Origens	Mercado Brasileiro	Importa-ções Totais
P1 ¹	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

P2 ¹	92,21	41,12	185,94	90,41	107,80	157,01
P3 ¹	62,22	55,90	213,30	56,95	87,79	168,53
P4 ¹	118,62	115,42	226,63	60,08	133,57	180,76
P5 ¹	129,76	76,06	215,28	26,82	137,75	162,95

Período	Vendas Indústria Doméstica	Importações da Alemanha	Importações Origens gravadas*	Importações Outras Origens	Mercado Brasileiro	Importações Totais
P1 ²	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
P2 ²	98,87	74,08	80,33	456,26	93,37	85,48
P3 ²	93,37	541,70	65,69	554,46	87,92	80,09
P4 ²	84,41	1.289,33	35,07	323,93	74,01	59,08
P5 ²	91,15	1.673,40	29,86	479,76	79,31	62,32

Entre os períodos P1¹ a P5¹, o volume das importações brasileiras de aço GNO das origens China, Coreia do Sul e Taipé Chinês apresentou crescimento 115,27% e as importações totais apresentaram um aumento de 63%. Já no período de P1² a P5², as importações brasileiras de aço GNO apresentou uma redução de 70,14%. Nesse mesmo período de P1² a P5², as importações da origem alemã que cresceram 1573,80%, passando de uma participação total de 0,65% do mercado brasileiro em P1², para 13,80% de participação em P5². Esse crescimento representativo só foi possível devido à baixa representatividade das importações da origem alemã em P1².

No gráfico abaixo, pode-se observar que, após a aplicação das medidas antidumping em face de China, Coreia do Sul e Taipé Chinês, as importações das origens gravadas caíram em 11,93%, se comparados P1¹ com P5². Em contrapartida à redução das importações das origens gravadas, houve aumento das importações da Alemanha sobretudo a partir de P3², o que demonstra um movimento dos consumidores em busca de origens alternativas para a importação de aço GNO. Não se pode descartar, ainda, a existência de um lapso temporal para que as importações da Alemanha efetivamente viessem a se tornar origens representativas das importações brasileiras.



[CONFIDENCIAL]

5.2. Risco de desabastecimento e de interrupção no fornecimento

Conforme as informações de capacidade de produção prestadas pela indústria doméstica e verificadas na investigação original da Alemanha e de revisão da China, Taipé Chinês e Coreia do Sul, tem-se:

Período	Capacidade Efetiva	Produção	Mercado Brasileiro	Diferença (Mercado Brasileiro - Capacidade Efetiva)	Diferença (%)
P1 ¹	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
P2 ¹	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
P3 ¹	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
P4 ¹	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
P5 ¹	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
P1 ²	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
P2 ²	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
P3 ²	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
P4 ²	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
P5 ²	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]

A Aperam possuía em P5², uma capacidade instalada efetiva de [CONFIDENCIAL] toneladas de aço GNO, conforme dados verificados constantes no parecer SDCOM nº 18/2019. Isso significa que nos períodos de P1¹, P5¹, P1² e P2² o consumo brasileiro de aço GNO foi maior que a capacidade de produção da Aperam. Há que se considerar que os períodos de P3², P4² e P5² foram marcados por um desaquecimento econômico. Nesse sentido, em havendo uma melhoria dos indicadores econômicos, o que se espera é que o consumo de aço GNO seja superior à capacidade de produção da indústria nacional.

Nos períodos de maior consumo nacional de aço GNO, a diferença em toneladas entre mercado brasileiro e a capacidade produtiva da Aperam foi negativa: [CONFIDENCIAL]- em P4¹; [CONFIDENCIAL]- em P5¹, [CONFIDENCIAL]- em P1² e [CONFIDENCIAL]-. Esses dados indicam que, num cenário de crescimento econômico, existiria uma demanda que extrapolaria a capacidade produtiva da Aperam e traria uma necessidade de importação desse insumo.

Nesse sentido, constata-se que há risco de dificuldades de fornecimento de aço GNO, nas quantidades e na qualidade requeridas pela indústria consumidora. Foi caracterizada a dificuldade de abastecimento do mercado nacional em P1¹, P5¹, P1² e P2², dado que a indústria doméstica não teria capacidade produtiva para atendimento do mercado brasileiro nesses períodos em destaque.

Nesse sentido, ainda há uma limitação da capacidade produtiva da Aperam para atender a completude do mercado brasileiro, uma vez que, em termos percentuais, a produção da indústria doméstica não capaz de atender o mercado brasileiro em [CONFIDENCIAL]% em P4¹; [CONFIDENCIAL]% em P5¹, [CONFIDENCIAL]% em P1² [CONFIDENCIAL]% em P2². Ademais, com uma possibilidade de crescimento do consumo de aço GNO num cenário de retomada econômica, haveria elementos de risco ao abastecimento nacional caso não existam fontes alternativas à indústria doméstica. Deste modo, as importações são relevantes para a continuidade das atividades produtivas das empresas da cadeia a jusante.

Cumprе destacar, porém, que a Aperam informou que está realizando investimentos em expansão, o que pode alterar esse cenário de risco de desabastecimento em um futuro próximo, principalmente para atendimento da demanda de mercado de aço com revestimento C5, conforme indicado no item 6.1 deste documento.

6. CONDIÇÕES DE OFERTA DO PRODUTO

6.1. Qualidade do produto

A WEG e a Embraco argumentaram terem enfrentando problemas relacionados ao fornecimento e à qualidade do aço produzido pela Aperam. Na petição inicial da WEG e informações complementares, esta relatou o que segue:

a) Problemas de qualidade do revestimento C4 fornecido pela Aperam obrigaram a WEG a recusar e devolver mais de [CONFIDENCIAL] toneladas da grade E230.

b) Desvantagens da largura de 1.080 mm do aço nacional em relação à largura de 1.200 mm, padrão internacional, por resultar na geração de maiores níveis de sucata e maiores prejuízos em decorrência disso.

c) Baixa permeabilidade magnética do revestimento C4 produzido pela Aperam, o que restringiria a aplicação deste aço em motores elétricos na faixa de "alto rendimento", estabelecida em normas internacionais e nacionais.

d) Limitação da Aperam na capacidade de produção de aço GNO com o revestimento do tipo C5, limitada a um terço da produção de aço GNO.

e) Existiria uma necessidade de importar aço GNO, uma vez que a Aperam teria produção limitada de aços de maneira geral e principalmente de aço GNO com revestimento C5, o qual, segundo a WEG, seria essencial na produção de motores elétricos.

A Aperam argumentou, sobre as diferenças entre os revestimentos C4 e C5, que a eficiência de um aço elétrico está relacionada ao binômio aço-revestimento e não somente ao revestimento. Além disso, ressaltou que no âmbito dos processos de defesa comercial foi definido código de identificação do produto - CODIP no qual o revestimento foi considerado a característica menos relevante para o produto e que WEG e Embraco não se manifestaram em nenhum momento em virtude dessa definição.

No que tange à largura do produto, a Aperam informou que a largura inferior à do produto importado (1.082mm ante 1.200mm) não gera, por si só, maior índice de perda, pois isso depende do plano de corte, ou seja, das dimensões do produto a ser fabricado com aços GNO.

Sobre a alegação de que a Aperam teria limitações para a produção de aços GNO com revestimento do tipo C5, a Aperam afirmou que foi aprovado investimento com vistas a tornar tal revestimento o padrão da indústria doméstica. Ademais, acrescentou que esse projeto de mudança em



sua linha produtiva tem conclusão prevista para julho de 2020.

Cumpra-se destacar que, sobre a diferença de qualidade entre o aço com revestimento do tipo C4 e C5, o processo de investigação antidumping, na Nota Técnica SDCOM nº 18 de 2019, conclui o que segue:

"No que se refere a manifestação da WEG sobre a necessidade de importar em razão da ausência de produção nacional de algumas grades de maior perda magnética, destaca-se que, da análise do questionário do importador, não foram identificadas importações das origens analisadas de grades de alta perda magnética. Ademais, verificou-se, do exame das informações de venda da indústria doméstica, que as grades adquiridas pela WEG das origens analisadas ([CONFIDENCIAL]) foram igualmente adquiridas no mercado doméstico, durante todo período de análise, [CONFIDENCIAL]. Nesse sentido, os dados constantes dos autos não corroboram as informações prestadas pela empresa WEG nesse ponto. Ademais, faz-se referência à afirmação da Whirlpool/Embraco de que não haveria diferenças quanto às propriedades magnéticas do aço GNO importado e o nacional...

No tocante ao tema do revestimento do aço GNO, especialmente a respeito das diferenças de aplicação dos aços com característica de revestimento ASTM C4 e ASTM C5, ressalte-se que pequenas diferenças são inerentes a produtos que apresentam algum tipo de variação de modelo, de forma a atender às demandas dos clientes, não comprometendo a similaridade desses produtos.

Sobre esse aspecto, mais uma vez, é importante lembrar que em sua resposta ao questionário do importador, a empresa Embraco afirmou não haver diferenças quanto às propriedades magnéticas do aço GNO importado e o nacional e que aplicaria ambos os produtos de forma similar.

... O fato de um tipo de produto eventualmente exigir ajustes para sua utilização no processo produtivo, como a aplicação de um óleo de estampagem no caso do aço GNO sob a norma técnica ASTM C4, tal como afirmado pela Embraco, é absolutamente normal. Esse ajuste, marginal diante de todas as características que identificam um aço como sendo GNO, apenas reforça a similaridade entre eles.

...Com relação à nova norma de eficiência energética (Portaria Interministerial nº 1 de 2017), que traz requisitos mínimos de rendimento de alguns tipos motores, não ficou comprovado que o tipo revestimento ASTM C5 seria determinante para que tais requisitos fossem cumpridos. Ainda que, em razão da melhora do isolamento da chapa, esse revestimento possa aumentar a eficiência dos motores, como alegado pela WEG, não foram apresentados elementos probatórios que comprovassem que essa eficiência não poderia ser alcançada pela utilização de aços com baixas perdas magnéticas."

Ainda sobre a diferença de qualidade entre o aço com revestimento do tipo C4 e C5, o relatório de verificação in loco na Embraco traz informações de que:

"Apesar das diferenças de preços e qualidade, [CONFIDENCIAL] das bobinas importadas, por serem mais largas, permitem um melhor aproveitamento do aço. A outra diferenciação entre os aços ocorre na estampagem, em que a depender do revestimento do aço C4 (nacional) ou C5 e C6 (importado) será utilizado o óleo hexocorte (para o aço nacional) ou o óleo solúvel (para o aço importado)."

"...Conforme informações dos preços das compras realizadas pela Embraco em 2018, o valor do litro do óleo hexocorte é de [CONFIDENCIAL]. Já o valor, por litro, do óleo solúvel, já diluído em água, é de [CONFIDENCIAL]."

No que tange às desvantagens da largura de 1.080 mm do aço nacional em relação à largura de 1.200 mm, destaca-se que consta no relatório de verificação in loco na Embraco a informação de que, para essa empresa, a quantidade de sucata gerada quando se utiliza a bobina de 1.080mm é [CONFIDENCIAL] daquela gerada quando se utiliza a bobina de 1.200mm, [CONFIDENCIAL].

Ademais, sobre a devolução de produto efetuada pela WEG por problemas de qualidade, foi concluído no processo de investigação antidumping, na Nota Técnica SDCOM nº 6 de 2019, o que segue:

"...verificou-se, que, de fato, houve problemas de qualidade (relacionados a [CONFIDENCIAL]) bem como atrasos por parte da Aperam no fornecimento de aço GNO. Contudo, os documentos apresentados pela Aperam, relacionados aos registros de pontualidade (enviados pela WEG trimestralmente ao fornecedor), atestam que esses problemas não foram recorrentes. De fato, em 2016 e 2017 verificou-se que, em média, o índice de pontualidade superou [CONFIDENCIAL]% e [CONFIDENCIAL]%, respectivamente. No tocante aos problemas de qualidade identificados em dezembro de 2016, não há evidências de que esses problemas tenham sido regulares e recorrentes. Ademais, da



análise dos dados de venda da indústria doméstica constatou-se que, de P4 a P5, houve [CONFIDENCIAL], o que fragiliza o argumento de que o produto fabricado pela Aperam não atende as especificidades técnicas e exigências de qualidade da WEG."

Sobre a alegação da WEG de que o aço GNO com revestimento C5 seria essencial para a produção de motores elétricos, convém destacar que, conforme resultado da verificação in loco, constatou-se que dos produtos afetados fabricados pela WEG apenas [CONFIDENCIAL]% utilizam aço GNO com revestimento C5, sendo que esses produtos representam apenas [CONFIDENCIAL]% do total de unidades do produto afetado vendidas pela empresa no mercado interno e [CONFIDENCIAL]% daquelas destinadas ao mercado externo, considerando o período de janeiro de 2016 a dezembro de 2018. Além disso, constatou-se que diversos motores classificados como de alto rendimento utilizam aço semiprocessado em sua composição.

Conclui-se, para fins desta avaliação de interesse público, que não é possível indicar que diferenças de qualidade entre o produto nacional e o importado podem afetar a análise de interesse público.

6.2. Tecnologia do produto

Não foram identificadas evoluções tecnológicas recentes que pudessem resultar em possível barreira ao acesso à tecnologia em relação aos produtos similares importados.

6.3. Práticas anticompetitivas no mercado do produto

Na petição inicial a WEG argumenta que a Aperam atuou como parte interessada em outras medidas, em vigor ou em investigação, tais como: laminados planos, de ferro ou aço não ligado; chapas grossas, tubos com costura de aços inoxidáveis austeníticos; laminados a frio; e aço GNO originários da China, Coreia do Sul e Taipé Chinês e aço GNO originários da Alemanha. Argumenta que essa participação evidencia o propósito de a Aperam restringir a concorrência das importações.

A WEG traz os seguintes argumentos a respeito de supostas práticas anticompetitivas de mercado que envolvem a Aperam:

a) A fixação em dólares, pela Aperam, dos preços do aço GNO, obtendo grande aumento em razão da desvalorização do Real frente ao Dólar.

b) A punição por participação em cartéis da empresa do grupo, Arcelor Mittal South Africa.

c) Investigação, pelo CADE, de infração à ordem econômica da Aperam Inox América do Sul S/A, que estaria se valendo de sua posição monopolista na fabricação de aços inoxidáveis no Brasil para dificultar a importação desses produtos para o país e para discriminar distribuidores concorrentes. A investigação culminou na assinatura e homologação de (Termo de Compromisso de Cessação) TCC por parte da Aperam.

A Aperam, em resposta à alegação de que sua participação, seja como peticionária ou como parte interessada em outros procedimentos de defesa comercial, afirma que apenas utilizou o seu direito de petição e que a autoridade investigadora conduziu as investigações à luz da legislação em vigor. A Aperam, em resposta à alegação de que sua participação, seja como peticionária ou como parte interessada, em outros procedimentos de defesa comercial, evidenciam seu propósito de restringir a concorrência das importações, afirma que utilizou apenas o seu direito de petição e que a autoridade investigadora conduziu as investigações à luz da legislação em vigor.

No que tange à punição da Arcelor Mittal South Africa por participação em cartéis, a Aperam informa que não se deve confundir as duas empresas e que, portanto, tal afirmação não tem nenhuma relação com a avaliação de interesse público.

A propósito do processo de conduta unilateral junto ao CADE, a Aperam informou que ele foi encerrado em 2015, e que foi estabelecida a criação da rede de distribuição Força Inox. Ainda sobre o mesmo tema, a Aperam afirma que "...não há investigação em curso para o caso de Aço GNO no CADE, autoridade do governo federal com o objetivo de orientar, fiscalizar, prevenir e apurar abusos do poder econômico. Nesse sentido, não existem elementos comprobatórios dessas práticas que possam ser utilizados neste Parecer".



Ademais, a Aperam ressaltou que "a Embraco, recentemente, firmou Termo de Cessação de conduta no âmbito do CADE. A própria Weg firmou Termo de Cessão de conduta (TCC) junto ao CADE, após a Superintendência do Órgão recomendar a condenação da empresa por formação de cartel".

Para fins dessa avaliação de interesse público, não foram identificadas práticas anticompetitivas especificamente no mercado de aço GNO que envolvam a Aperam.

7. CONDIÇÕES DE CUSTO E PREÇO

7.1. Representatividade do custo do produto sob análise

Segundo estudo elaborado pela consultoria LCA e apresentado pelas empresas WEG e Embraco, o aço GNO representaria, no 1º elo a jusante da cadeia, aproximadamente [CONFIDENCIAL]% do custo total dos compressores elétricos e aproximadamente [CONFIDENCIAL]% do custo total dos motores elétricos. Por sua vez, no 2º elo a jusante da cadeia, o aço GNO representaria aproximadamente [CONFIDENCIAL] do custo total de ares-condicionados, dos refrigeradores e ventiladores, dos outros produtos industriais, respectivamente, e dos eletrodomésticos. Segundo estudo elaborado pela consultoria LCA e apresentado pelas empresas WEG e Embraco, o aço GNO representaria no 1º elo a jusante da cadeia aproximadamente [CONFIDENCIAL]% do custo total dos compressores elétricos e aproximadamente [CONFIDENCIAL]% do custo total dos motores elétricos. Por sua vez, no 2º elo a jusante da cadeia, o aço GNO representaria aproximadamente [CONFIDENCIAL] do custo total de ares-condicionados, dos refrigeradores e ventiladores, dos outros produtos industriais, respectivamente, e dos eletrodomésticos.

A metodologia utilizada para se chegar a esses valores foi: (i) para os compressores e para os motores elétricos os valores foram fornecidos diretamente pela Embraco e pela WEG respectivamente; (ii) no caso dos refrigeradores e ventiladores os valores foram obtidos com base na participação do preço unitário estimado dos compressores no preço unitário estimado dos refrigeradores e ventiladores e em seguida multiplicou-se essa participação pelo percentual de aço GNO no custo do compressor, as estimativas de preço unitário foram extraídas da Pesquisa Industrial Anual do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas ("PIA/IBGE"); (iii) com referência aos ares-condicionados e aos outros produtos industriais os valores foram obtidos, com base na participação do preço unitário estimado dos motores no preço unitário estimado dos ares-condicionados e dos outros produtos industriais e, em seguida, multiplicou-se essa participação pelo percentual de aço GNO no custo do motor, as estimativas de preço unitário foram extraídas da PIA/IBGE; (iv) para os eletrodomésticos o percentual foi fornecido diretamente pela Whirlpool, mas nenhuma metodologia foi apresentada.



Conforme dados do estudo feito pela consultoria Tendências e apresentado pela Aperam, o aço GNO representaria no 1º elo a jusante da cadeia aproximadamente 8,4% do custo total dos compressores elétricos e aproximadamente 7,9% do custo total dos motores elétricos. Por sua vez, no 2º elo a jusante da cadeia, o aço GNO representaria aproximadamente [CONFIDENCIAL] do custo total dos ares condicionados, dos refrigeradores e ventiladores, dos outros produtos industriais respectivamente e dos eletrodomésticos.

A metodologia utilizada para se chegar a esses valores foi: (i) para os compressores e para os motores elétricos os valores foram obtidos por meio de estudo de engenharia reversa em compressores da Embraco e em motores da WEG; (ii) no caso dos produtos que estão no 2º elo da cadeia a jusante, a Aperam informou que se utilizou as informações apresentadas no estudo da LCA.

Com vistas a entender a efetiva representatividade do custo do produto em análise para os produtos afetados, foram realizados testes nas verificações in loco na Embraco e na WEG, de modo a apurar metodologia para refletir a realidade industrial, bem como as práticas contábeis dos consumidores/importadores verificados, por meio dos produtos afetados, seguindo a seguinte lógica:

a) Compressores elétricos - participação foi obtida com base nos custos de produção de todos os compressores produzidos pela Embraco entre os anos de 2016 e 2018;

b) Motores elétricos - segmentou-se os produtos em 18 categorias e, para cada uma delas, checkou-se a participação do custo do aço GNO no custo total do produto mais representativo em termos de participação na receita operacional líquida no período de 2016 a 2018. Na sequência, ponderou-se a participação do aço GNO no custo total de cada categoria pela receita operacional líquida gerada no período de 2016 a 2018.

Dessa forma, apurou-se, em sede de verificação in loco que o aço GNO representaria aproximadamente [CONFIDENCIAL]% do custo total dos compressores elétricos e aproximadamente [CONFIDENCIAL]% do custo total dos motores elétricos.

7.2. Evolução do preço do produto sob análise

A elevação de preços aos consumidores pode ser um dos efeitos negativos associado ao poder do monopolista. Nesse sentido, caso a evolução de preços seja desacompanhada de justificativa razoável em relação a um possível aumento de custos de produção, pode-se inferir um potencial abuso de poder em termos da oferta do produto.

Nesse sentido, buscou-se avaliar a evolução temporal da relação de custo de produção frente ao preço do produto com base nos indicadores listados ao longo dos processos de defesa comercial de aço GNO, conforme quadro abaixo:

Período	Lapso Temporal	Processos	Períodos (Originais)
n1	janeiro a dezembro de 2007	China, Coréia do Sul e Taipé Chinês (investigação original)	P1
n2	janeiro a dezembro de 2008	China, Coréia do Sul e Taipé Chinês (investigação original)	P2
n3	janeiro a dezembro de 2009	China, Coréia do Sul e Taipé Chinês (investigação original)	P3
n4	janeiro a dezembro de 2010	China, Coréia do Sul e Taipé Chinês (investigação original)	P4
n5	janeiro a dezembro de 2011	China, Coréia do Sul e Taipé Chinês (investigação original)	P5
n6	julho de 2012 a junho de 2013	China, Coréia do Sul e Taipé Chinês (revisão) Alemanha (investigação original)	P1
n7	julho de 2013 a junho de 2014	China, Coréia do Sul e Taipé Chinês (revisão) Alemanha (investigação original)	P2
n8	julho de 2014 a junho de 2015	China, Coréia do Sul e Taipé Chinês (revisão) Alemanha (investigação original)	P3
n9	julho de 2015 a junho de 2016	China, Coréia do Sul e Taipé Chinês (revisão) Alemanha (investigação original)	P4
n10	julho de 2016 a junho de 2017	China, Coréia do Sul e Taipé Chinês (revisão) Alemanha (investigação original)	P5

Com base nesse cenário, observou-se que a relação entre custo de produção e a variação de preço oscilou desde o início de 2007 até junho de 2017. Destaca-se que os períodos de menor participação do custo de produção no preço da empresa monopolista foi [CONFIDENCIAL]. Todavia, foram observadas deteriorações significativas nessa relação, como evidenciado [CONFIDENCIAL].

Ante tal cenário, o comportamento de preços e custos não revelou evidências de abuso de poder de monopólio em termos de preço, inclusive porque [CONFIDENCIAL].

7.3. Impactos na cadeia a jusante

Como dito acima, o aço GNO é utilizado para a fabricação de equipamentos elétricos, tais como motores elétricos, geradores elétricos (hidrogeradores, aerogeradores, turbogeradores), reatores para sistemas de iluminação, motores para compressores herméticos de geladeiras, freezers e ar-condicionado, estabilizadores de energia, no-breaks, medidores de energia elétrica e outros. Nesse contexto, são apresentados a seguir os estudos apresentados pelas partes interessadas acerca dos efeitos estimados de eventual imposição de medida de defesa comercial.

O estudo elaborado pela consultoria LCA e apresentado pelas empresas WEG e Embraco buscou avaliar os efeitos da medida de defesa comercial por meio da metodologia Matriz Insumo-Produto ("MIP"). Primeiramente, mensurou-se os efeitos diretos das demandas setoriais da cadeia produtiva de aço GNO e, em seguida, aplicou tais efeitos na MIP da economia brasileira, calculando o efeito indireto e efeito renda do espraiamento dos choques diretos para todos os setores da economia. Em outras palavras,



buscou mostrar como os choques de demanda em setores específicos (aço GNO e seus demandantes) conseguem gerar um efeito encadeado na economia, com impacto em diversos setores produtivos por meio das interrelações setoriais.

Para tanto fizeram simulações envolvendo dois cenários. No primeiro cenário, denominado cenário "A", considerou-se a renovação do direito antidumping para as origens asiáticas e a aplicação de direito antidumping para a Alemanha. O segundo cenário, denominado cenário "B", foi realizado considerando a não renovação do direito antidumping para China, Coreia do Sul e Taipé Chinês e a não aplicação de direito antidumping para a Alemanha.

Em ambos cenários foi considerado que, para o mercado doméstico, os setores de compressores e de motores seriam o primeiro elo na cadeia a jusante e que os setores de eletrodomésticos, aparelhos de ar condicionado, outros produtos industriais e máquinas e aparelhos de refrigeração e ventilação seriam o segundo elo a jusante. Cada um desses setores foi dimensionado com base nos dados da PIA/IBGE. Ademais, foi ainda considerada a exportação de compressores e motores, nessa hipótese tidos como produto final, com base nos dados do sistema ComexStat.

No cenário "A" a premissa adotada foi que a renovação/nova aplicação do direito antidumping faria com que a participação da indústria doméstica no mercado brasileiro de aço GNO subiria para 75,9%, o seu maior valor do histórico recente. Para esse patamar, o volume que deveria ser produzido pela Aperam para venda no mercado doméstico seria de 122,6 mil toneladas, o que representaria um acréscimo de 13,3 mil toneladas em relação ao produzido em P5. Considerando o preço médio em P5 de R\$ 2.759/t, isto representaria uma substituição de importação de R\$ 36,6 milhões de produção adicional de aço GNO nacional, efeito positivo da aplicação do direito.

Ainda para o cenário "A" o estudo estima que o aumento do preço do aço GNO decorrente da renovação/nova aplicação do direito antidumping seria de 10,1%. Para chegar a esse valor o estudo considerou que as importações das origens gravadas pelo direito antidumping seriam substituídas por importações de origens não gravadas e que o preço destas seria o novo balizador de preços da indústria doméstica.

Considerando o aumento de preço do aço GNO, o estudo estima o quanto os setores demandantes do segundo elo a jusante teriam sua demanda final reduzida. Além disso, estima o quanto as exportações diretas de motores e compressores seriam reduzidas. Para efetuar esses cálculos utilizaram elasticidade preço da oferta de cada setor. A redução total estimada na demanda dos setores consumidores de aço GNO seria de R\$ 212,7 milhões, efeito negativo da aplicação do direito.

Ao se aplicar à MIP, o aumento de R\$ 36,6 milhões no setor de "Produção de ferrogusa/ferroligas, siderurgia e tubos de aço sem costura", obtêm-se o impacto positivo nos demais setores. Na sequência, ao se aplicar à MIP a redução de R\$ 212,7 milhões, dividida entre os setores de "Fabricação de aparelhos elétricos" e "Fabricação de aparelhos mecânicos", obtêm-se o impacto negativo nos demais setores. Segundo o estudo, para o cenário "A" o efeito líquido desses impactos em toda a economia seria: queda na produção no montante de R\$ 756 milhões, redução no valor adicionado de R\$ 254 milhões, perda de 4,7 mil empregos e diminuição da massa salarial em R\$ 108 milhões.

Por sua vez, para o cenário "B" a premissa adotada foi que a retirada/não aplicação do direito antidumping faria com que a participação da indústria doméstica no mercado brasileiro de aço GNO cairia para 53,8%, o seu menor valor do histórico recente. Para esse patamar, o volume que deveria ser produzido pela Aperam para venda no mercado doméstico seria de 86,9 mil toneladas, o que representaria um decréscimo de 22,5 mil toneladas em relação ao produzido em P5. Considerando o preço médio em P5 de R\$ 2.759/t, isto representaria uma redução de R\$ 61,9 milhões na produção de aço GNO nacional, efeito negativo da não aplicação do direito.

O estudo estima ainda que, no cenário "B", a redução do preço do aço GNO decorrente da retirada/não aplicação do direito antidumping seria de 14,3%. Para chegar a esse valor o estudo considerou que ao se retirar o direito aplicado para a China, atualmente U\$ 90/t, as demais origens acompanharão essa queda de preços de forma uniforme, mantendo o diferencial de preços existentes atualmente.



Considerando a redução de preço do aço GNO, o estudo estima o quanto os setores demandantes do segundo elo a jusante teriam sua demanda final aumentada. Além disso, estima o quanto as exportações diretas de motores e compressores seriam elevadas. Para efetuar esses cálculos utilizaram elasticidade preço da oferta de cada setor. O aumento total estimado na demanda dos setores consumidores de aço GNO foi de R\$ 285,9 milhões, efeito positivo da aplicação do direito.

Ao se aplicar à MIP a redução de R\$ 61,9 milhões no setor de "Produção de ferrogusa/ferroligas, siderurgia e tubos de aço sem costura", obtêm-se o impacto negativo nos demais setores. Na sequência, ao se aplicar à MIP o aumento de R\$ 285,9 milhões, dividida entre os setores de "Fabricação de aparelhos elétricos" e "Fabricação de aparelhos mecânicos", obtêm-se o impacto positivo nos demais setores. Segundo o estudo, para o cenário "B" o efeito líquido desses impactos em toda a economia seria: aumento na produção no montante de R\$ 965 milhões, aumento no valor adicionado de R\$ 325 milhões, ganho de 6 mil empregos e crescimento da massa salarial em R\$ 139 milhões.

Em contraponto, estudo feito pela consultoria Tendências e apresentado pela Aperam também buscou avaliar os efeitos da medida de defesa comercial por meio da metodologia MIP. Cumpre destacar, contudo, que o próprio estudo reconhece que a metodologia de Insumo-Produto possui limitações para a análise proposta. Essas limitações se referem a:

- a) O modelo só permite estimar impactos de variações na demanda final;
- b) Ausência de restrições pelo lado da oferta;
- c) Os preços são fixos e não há mudanças em preços relativos;
- d) Coeficientes técnicos fixos;
- e) Ausência de mudanças marginais no consumo dos compradores; e
- f) Ausência de restrições orçamentárias.

A Aperam também fez simulações envolvendo dois cenários. No primeiro cenário, denominado cenário "A", considerou-se a renovação do direito antidumping para as origens asiáticas e a aplicação de direito antidumping para a Alemanha. O segundo cenário, denominado cenário "B", foi realizado considerando a não renovação do direito antidumping para China, Coreia do Sul e Taipé Chinês e a não aplicação de direito antidumping para a Alemanha.



Em ambos cenários foi considerado que, para o mercado doméstico, os setores de compressores e de motores seriam o primeiro elo na cadeia a jusante e que os setores de eletrodomésticos, aparelhos de ar condicionado, outros produtos industriais e máquinas e aparelhos de refrigeração e ventilação seriam o segundo elo a jusante. Cada um desses setores foi dimensionado com base nos dados apresentados no estudo da Embraco e da WEG.

Para cada cenário o estudo estima três efeitos esperados: efeito quantidade, efeito preço e efeito substituição. O efeito quantidade relaciona a resposta na economia dado um aumento/redução na produção doméstica de aço GNO. O efeito preço relaciona a acomodação da economia dado um aumento/redução no preço do aço GNO nacional. Por fim, o efeito substituição relaciona a substituição de produtos que tenham seu preço afetado pela variação do preço do aço GNO.

O estudo utiliza como premissa, para o cenário "A", para estimar o efeito quantidade que, com a ampliação da medida para Alemanha, as importações dessa origem sofrerão redução semelhante àquela sofrida pelas importações da China, da Coreia do Sul e de Taipé Chinês após a aplicação da medida. Essa redução seria de 21,8% (2.660t) e a indústria nacional assumiria essa parcela do mercado, aumentando assim a produção nacional em R\$ 7,34 milhões.

Para calcular o efeito preço, o estudo considera que a renovação da medida e a aplicação para a Alemanha implicará em um aumento no preço do aço GNO nacional. Esse aumento de preço foi estimado em 10,2% para produtos direcionados à exportação e 7,8% para produtos destinados ao mercado doméstico, diferença se refere à participação do regime de drawback. Para chegar a esses percentuais o estudo considerou que as importações das origens gravadas pelo direito antidumping seriam substituídas por importações de origens não gravadas e que o preço destas seria o novo balizador de preços da indústria doméstica.

O estudo então considerou que o aumento de R\$ 7,34 milhões estimado pelo efeito quantidade seria distribuído [CONFIDENCIAL]% para compressores, [CONFIDENCIAL]% para motores elétricos e [CONFIDENCIAL]% para outros setores industriais. Essas participações foram estimadas de acordo com os dados de destinação das vendas de aço GNO da Aperam.

Considerando o aumento de preço do aço GNO, o estudo estima o quanto os setores demandantes do segundo elo a jusante teriam sua demanda final reduzida, utilizando a variação na demanda pelo aço GNO estimada conforme explanada no parágrafo anterior. Além disso, estima o quanto as exportações diretas de motores e compressores seriam reduzidas. Para efetuar esses cálculos utilizaram elasticidade preço da oferta de cada setor. A redução total estimada na demanda dos setores consumidores de aço GNO seria de R\$ 0,05 milhão, resultado do efeito preço.

Para estimar o efeito substituição, o estudo considerou que, com o aumento do preço do aço GNO e consequente aumento do preço dos bens que o utilizam como insumo, o consumidor passa a consumir bens substitutos. O estudo calculou esse efeito partindo da premissa que o produto substituto estaria classificado no mesmo setor do substituído e utilizou elasticidade de preço cruzada do setor para chegar ao aumento na demanda final de R\$ 0,13 milhão, resultado do efeito substituição.

Aplicando, de forma separada, à MIP, o resultado dos efeitos quantidade, preço e efeito substituição o estudo chega à conclusão que o impacto total na economia com a renovação da medida e aplicação para a Alemanha é de: aumento de R\$16,05 milhões na produção, crescimento de R\$ 0,48 milhão na massa salarial e criação de 204 empregos.

Para o cenário "B" o estudo considera que, para estimar o efeito quantidade que, sem medidas em vigor, as importações da China, da Coreia do Sul e de Taipé Chinês voltariam a ter a participação no mercado que possuíam no período anterior à aplicação da medida. Isso implicaria redução de 30.029t na produção da indústria nacional, reduzindo assim a produção nacional em R\$ 82,4 milhões.

Para calcular o efeito preço o estudo utiliza como premissa para estimar o efeito quantidade que, com a remoção da medida aplicada às importações da China, da Coreia do Sul e de Taipé Chinês e a não aplicação de medidas para Alemanha, o fator que passaria a limitar o preço mínimo do aço GNO seria o preço do aço carbono, uma vez que esses dois tipos de aço possuem processos produtivos semelhantes até certa etapa, mas o aço carbono possui menos etapas de produção, tornando-o mais barato. Com isso o estudo estima uma queda de 9,1% no preço do aço GNO, caso seja direcionado a processos produtivos sem drawback, e 11,8% caso haja drawback.

O estudo então considerou que o aumento nas importações de R\$ 82,4 milhões, estimado pelo efeito quantidade, seria distribuído [CONFIDENCIAL]% para compressores, [CONFIDENCIAL]% para motores elétricos e [CONFIDENCIAL]% para outros setores industriais. Essas participações foram de acordo com os dados de destinação das vendas de aço GNO da Aperam.

Considerando a redução de preço do aço GNO, o estudo estima o quanto os setores demandantes do segundo elo a jusante teriam sua demanda final aumentada, utilizando a variação na demanda pelo aço GNO estimada conforme explanada no parágrafo anterior. Além disso, estima o quanto as exportações diretas de motores e compressores seriam aumentadas. Para efetuar esses cálculos utilizaram elasticidade preço da oferta de cada setor. O aumento total estimado na demanda dos setores consumidores de aço GNO foi de R\$ 0,57 milhão, resultado do efeito preço.

Para estimar o efeito substituição, a exemplo do que foi feito no cenário "A", o estudo fez os cálculos partindo da premissa que o produto substituto estaria classificado no mesmo setor do substituído e utilizou elasticidade de preço cruzada do setor para chegar à redução na demanda final de R\$ -1,58 milhão, resultado do efeito substituição.

Aplicando, de forma separada, à MIP o resultado dos efeitos quantidade, preço e efeito substituição o estudo chega à conclusão que o impacto total na economia com a não renovação da medida e a não aplicação para a Alemanha é de: redução de R\$179,95 milhões na produção, decréscimo de R\$ 5,33 milhões na massa salarial e perda de 2.278 empregos.

A tabela abaixo resume os resultados dos estudos apresentados no que tange o impacto direito da medida de defesa comercial sobre a cadeia a jusante.



	Impacto da renovação da medida para China, Coreia do Sul e Taipé Chinês e aplicação para Alemanha	Impacto da retirada da medida para China, Coreia do Sul e Taipé Chinês e não aplicação para Alemanha		
	Estudo Aperam	Estudo Embraco/WEG	Estudo Aperam	Estudo Embraco/WEG
Demanda dos setores consumidores de aço GNO (R\$ milhões)	+0,08	-212,7	-82,4	-1,01

A tabela abaixo resume os resultados dos estudos apresentados no que tange o impacto para a economia. Ressalte-se que os valores referenciados abaixo são estimativas de impacto considerando todos os setores da economia, não apenas a cadeia de aço GNO.

	Impacto da renovação da medida para China, Coreia do Sul e Taipé Chinês e aplicação para Alemanha	Impacto da retirada da medida para China, Coreia do Sul e Taipé Chinês e não aplicação para Alemanha		
	Estudo Aperam	Estudo Embraco/WEG	Estudo Aperam	Estudo Embraco/WEG
Produção (R\$ milhões)	+16,05	-756	-179,95	+965
Massa Salarial (R\$ milhões)	+0,48	-108	-5,33	+139
Empregos	+204	-4.704	-2.278	+6.050

Este conteúdo não substitui o publicado na versão certificada.

